

**PENGEMBANGAN APLIKASI MANAJEMEN *AFFILIATION MULTI*
MARKETPLACE SEBAGAI ALAT BERWIRAUSAHA**

***DEVELOPMENT OF MULTI MARKETPLACE AFFILIATION
MANAGEMENT APPLICATION AS A BUSINESS TOOL***

RATNA SARI RAUF



**PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
2019**

**PENGEMBANGAN APLIKASI MANAJEMEN *AFFILIATION MULTI*
MARKETPLACE SEBAGAI ALAT BERWIRAUSAHA**

Tesis

Sebagai Salah Satu Syarat untuk Mencapai Derajat Magister

Program Studi

Pendidikan Teknologi Kejuruan

Disusun dan diajukan oleh

RATNA SARI RAUF

Kepada

**PROGRAM PASCASARJAN
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
2019**

TESIS

**PENGEMBANGAN APLIKASI MANAJEMEN *AFFILIATION* MULTI
MARKETPLACE SEBAGAI ALAT BERWIRAUSAHA**

Disusun dan diajukan oleh
RATNA SARI RAUF
Nomor Pokok : 162052003002

Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian Tesis
Paa tanggal 21 Mei 2019

Menyetujui
Komisi Penasehat,


Dr. Andi Muhammad Idhkan, M.T.
Ketua Penasehat


Dr. Aisyah Hading, M.Pd.
Anggota

Mengetahui:

Ketua Program Studi
Pendidikan Teknologi Kejuruan

Direktur Program Pascasarjan
Universitas Negeri Makassar


Dr. Abdul Muis/M., M.Pd., M.T
NIP. 1969 1011 199403 1 001


Prof. Dr. H. Hamsu Abdul Gani, M.Pd.
NIP. 19601231 198503 1 029

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	iii
DAFTAR ISI.....	iv
PRAKARTA	vi
PERNYATAAN KEORISINALAN TESIS	ix
PERSEMBAHAN.....	x
MOTTO	xi
ABSTRAK	xii
ABSTRACT	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Batasan Masalah	9
C. Rumusan Masalah.....	10
D. Tujuan	10
E. Manfaat Penelitian	10
F. Spesifikasi Produk	11
BAB II LANDASAN TEORI.....	12
A. Kajian Teori	12
B. Model Pengembangan Sistem.....	38

C. Penelitan Relevan.....	40
D. Kerangka Pikir	41
BAB III METODE PENELITIAN.....	42
A. Jenis Penelitian.....	42
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	44
C. Kebutuhan Sistem	44
D. Prosedur Perancangan	45
E. Instrumen Pengumpulan Data.....	49
BAB IV HASIL PENELIHAN DAN PEMBAHASAN	54
A. Hasil Penelitian	54
B. Pembahasan.....	77
BAB V KESIMPULAN.....	83
A. Kesimpulan	83
B. Saran.....	84
DAFTAR PUSTAKA	85
LAMPIRAN	

PRAKATA

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah, segala puji dan syukur hanya milik Allah SWT, yang telah memberikan kekuatan, kesabaran dan kesehatan kepada peneliti sehingga tulisan ini dapat diselesaikan. Salam dan Shalawat tidak lupa kita kirimkan semoga tetap tercurahkan kepada Nabiullah Muhammad SAW yang telah menyinari dunia ini dengan cahaya Islam. Teriring harapan semoga kita termasuk umat beliau yang akan mendapatkan syafa'at di hari kemudian. Amin.

Sebagai manusia yang penuh dengan keterbatasan, banyak kendala yang peneliti hadapi dalam penyusunan tesis ini. Akan tetapi berkat bantuan-Nya dan bantuan dari berbagai pihak, tesis ini dapat diselesaikan walaupun tidak luput dari berbagai kekurangan. Oleh karena itu, penulis menghaturkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Suami Tersayang Nanang Ryan Muhajir, Ibunda Hj. Dalle dan Ayahanda H. Abd Rauf, saudaraku Syarwan Rauf dan nenek tercinta Hj. Saharia atas segala pengorbanan, pengertian, kepercayaan, dan doanya sehingga peneliti dapat menyelesaikan studi dengan baik. Kiranya Allah SWT senantiasa melimpahkan Rahmat dan Hidayah-Nya kepada kita semua.

Proses penyelesaian tesis ini merupakan suatu perjuangan yang panjang bagi penulis. Selama proses penelitian dan penyusunan tesis ini, tentu tak luput dari adanya kendala dan rintangan. Namun berkat banyak bantuan dan masukan dari berbagai pihak, khususnya waktu dan keseriusan pembimbing yang telah banyak

berkontribusi dalam penyelesaian tesis ini sehingga dapat diselesaikan. Oleh karena itu, penulis menghaturkan banyak terima kasih kepada Bapak Dr. Andi Muhammad Idkhan, M.T., sebagai Pembimbing I dan Ibu Dr. Aisyah Hading, M.Pd., selaku Pembimbing II serta tak lupa pula ucapan terima kasih tak luput penulis haturkan kepada dewan penguji, Bapak Dr. Abdul Muis M.,M.Pd.,MT., dan Bapak Dr. Ichsan Ali, M.T., yang telah memberikan saran, dan kritikan yang sangat membantu dalam menyempurnakan tesis ini.

Ucapan terima kasih juga tak lupa penulis sampaikan kepada bapak Rektor Universitas Negeri Makassar, Prof. Dr. H. Husain Syam, M.TP., Direktur Program Pascasarjana Universitas Negeri Makassar, Prof. Dr. Hamsu Gani,M.Pd., Asisten Direktur I, Dr. Sulaiman Samad, M.Si., Asisten Direktur II, Prof. Dr. Baso Jabu,M.Hum., Asisten Direktur III, Prof. Anshari M.Hum., dan Ketua Program Studi Pendidikan Teknologi Kejuruan, Dr. Abdul Muis M.,M.Pd.,M.T yang telah memberikan dukungan untuk segera menyelesaikan tesis ini, dan banyak berkontribusi membimbing dan memberi masukan kepada penulis baik selama proses perkuliahan maupun proses menyempurnakan tesis ini.

Tak lupa penulis sampaikan terima kasih kepada kepala SMKN 4 Makassar, seluruh guru-guru yang terlibat dalam membantu proses penelitian ini dan siswa-siswa yang telah senang hati membantu proses penelitian ini, serta seluruh teman-teman Mahasiswa Program Pascasarjana Universitas Negeri Makassar, terkhusus kelas PTK A2 2016 jurusan Pendidikan Teknologi dan Kejuruan yang telah

berkontribusi banyak membantu penulis menumbuhkan semangat untuk segera menyelesaikan tugas akhir ini.

Akhirnya, penulis berharap semoga segala bantuan yang telah diberikan oleh seluruh pihak yang bersangkutan dapat bernilai ibadah di sisi Allah SWT.

Makassar, Juli 2019

Ratna Sari Rauf

PERNYATAAN KEORISINALITASAN TESIS

Saya, Ratna Sari Rauf

Nomor Pokok :162052003002

Menyatakan bahwa tesis yang berjudul “Pengembangan Aplikasi Manajemen *Multi Marketplace* Sebagai Alat berwirausah” merupakan karya asli. Seluruh ide yang ada dalam tesis ini, kecuali yang saya nyatakan sebagai kutipan, merupakan ide yang saya susun sendiri. Selain itu, tidak ada bagian dari tesis ini yang telah saya gunakan sebelumnya untuk memperoleh gelar atau sertifikat akademik.

Jika pernyataan diatas terbukti sebaliknya, maka saya bersedia menerima sanksi yang telah ditetapkan oleh Program Pascasarjana Universitas Negeri Makassar.

Tanda tangan.....



Tanggal, 4 Juli 2019

PERSEMBAHAN

Yang Utama Dari Segalanya...

Sembah sujud kepada Allah SWT. Taburan cinta dan kasih sayang-Mu telah memberikanku kekuatan serta memperkenalkan ku dengan cinta. Atas karunia serta kemudahan yang Engkau berikan akhirnya tesis yang sederhana ini dapat terselesaikan. Sholawat dan salam selalu terlimpahkan keharibaan Rasulullah

Muhammad SAW.

Yang Terkasih-

Ibunda dan Ayahanda Tercinta

MOTTO

*Ketika anda tidak pernah melakukan kesalahan itu artinya anda tidak pernah berani
untuk mencoba...*

Jika kesempatan tidak pernah datang, buatlah !!!

ABSTRAK

RATNA SARI RAUF 2019. Aplikasi Manajemen *Affiliation Multi Marketplace* Sebagai Alat Berwirausaha, (dibimbing oleh Andi Muhammad Idkhan dan Aisyah Hading).

Penelitian ini bertujuan untuk menghasilkan aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha pada program studi Pendidikan Teknologi Kejuran di Program Pascasarjana Universitas Negeri Makassar. Tujuan lain yaitu untuk mengetahui kelayakan produk aplikasi Manajemen *Affiliation Multi Marketplace* berdasarkan penilaian para validator. Metode penelitian yang digunakan adalah *research and development*, model pengembangan yang digunakan adalah model pengembangan menurut Borg & Gall (1983). Teknik pengumpulan data menggunakan angket. Angket disebar ke responden untuk mengetahui tanggapan siswa terhadap penggunaan Aplikasi Manajemen *Affiliation Multi Marketplace*. Terdapat 3 aspek penilaian yaitu aspek tampilan, aspek manfaat dan aspek perangkat lunak.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa layak digunakan berdasarkan hasil validasi *expert* yang dilakukan oleh ahli. Sebanyak 28 siswa diminta untuk memberikan tanggapan mereka tentang aplikasi ini dan hasilnya yaitu (1) aspek tampilan dapat diketahui bahwa 23 atau 82,1% orang mengatakan sangat baik dan 5 atau 17,9% orang mengatakan sangat baik, (2) aspek manfaat dapat diketahui bahwa 2 atau 7,1% orang mengatakan cukup baik dan 8 atau 28,6% orang mengatakan baik dan 16 atau 64,3% orang mengatakan sangat baik, (3) aspek perangkat lunak dapat diketahui bahwa 1 atau 3,6% orang mengatakan sangat kurang baik dan 8 atau 28,6% orang mengatakan kurang baik, 11 atau 39,3% orang mengatakan cukup baik dan 8 atau 28,6% orang mengatakan baik.

Kata Kunci : Manajemen, *Affiliation*, *Marketplace*

ABSTRAK

RATNA SARI RAUF 2019. *Management Application of Affiliation Multi Marketplace as an Entrepreneurial Tool* (supervised by Andi Muhammad Idkhan and Aisyah Hading).

This study aims to produce management of affiliation multi marketplace applications as an entrepreneurial tool in Vocational Technology Education study Program in Postgraduate Program in Universitas Negeri Makassar (Makassar State University). Other objective is to examine the feasibility of the management application product of affiliation multi marketplace based on the assessment of assessor. The research method employed in this study was research and development based on Borg & Gall. Data collecting technique employed questionnaire. The questionnaire was disseminated to the respondents to examine students' response on the use of management application of affiliation multi marketplace. There are 3 aspects of assessment, namely aspects of appearance, aspects of benefits and aspects of software.

The results of this study indicate that proper use is based on the results of expert validation carried out by experts. Twenty-eight students were asked to give their responses about this application and the results were (1) the display aspect can be seen that 23 or 82.1% of people said very well and 5 or 17.9% of people said very well, (2) the benefits aspect could be It is known that 2 or 7.1% of people say that it is good enough and 8 or 28.6% of people say good and 16 or 64.3% of people say very well, (3) aspects of the software can be seen that 1 or 3.6% of people said it was very bad and 8 or 28.6% said that it was not good, 11 or 39.3% of people said it was good enough and 8 or 28.6% people said it was good.

Keywords: Management, Affiliation, Marketplace

DAFTAR TABEL

3.1 Subjek Penelitian.....	44
3.2 Kisi-Kisi Instrumen Validasi Ahli Media	52
3.3 Kisi-Kisi Instrumen Angket Respon Siswa.....	52
3.4 Kategori Skala Likert	53
3.5 Tabel Skala Presentase.....	54
4.1 Hasil Persentase Kelayakan <i>Expert</i>	66
4.2 Hasil analisis statistic angket siswa aspek tampilan.....	70
4.8 Distribusi Frekuensi tanggapan siswa aspek tampilan.....	71
4.9 Hasil analisis statistic angket siswa aspek manfaat	72
4.10 Distribusi Frekuensi tanggapan siswa aspek manfaat	73
4.11 Hasil analisis statistic angket siswa aspek perangkat lunak.....	75
4.12 Distribusi frekuensi tanggapan siswa aspek perangkat lunak	75

DAFTAR GAMBAR

2.1 Model Bisnis <i>E-Marketplace</i>	30
2.2 Kerangka Pikir	41
3.1 Tahap Penelitian R & D menurut Borg & Gall.....	43
3.2 Bagan Prosedur Pengembangan.....	47
4.1 Data <i>Flow Diagram</i>	56
4.2 <i>Use Case</i>	57
4.3 <i>Flowchart</i>	58
4.4 Tampilan Utama.....	60
4.5 Ringkasan	60
4.6 Data Transaksi Berlangsung	60
4.7 Data Transaksi Selesai	61
4.8 Toko Agen.....	61
4.9 Toko <i>Forward</i>	61
4.10 Data Rekening.....	61
4.11 Tampilan <i>Form Login</i>	62
4.12 Tampilan Utana.....	63
4.13 Tampilan Ringkasan Dana	63
4.14 Tampilan Menu Transaksi Berlangsung	63
4.15 Tampilan Data Transaksi Berlangsung	64
4.16 Tampilan Menu Data Transaksi Toko Agen.....	64

4.17 Tampilan Histori Dana.....	64
4.18 Tampilan Akun Toko Forward	65
4.19 Tampilan Data Akun Rekening.....	65
4.20 Grafik tanggapan siswa aspek tampilan.....	71
4.21 Grafik tanggapan siswa aspek manfaat	74
4.22 Grafik tanggapan siswa aspek perangkat lunak	76

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Manusia adalah kunci atau pelaku utama untuk pembangunan suatu bangsa. Sebagai pelaku utama pembangunan seharusnya setiap manusia memiliki kemampuan dan kemauan yang kuat untuk berkembang maju yang dapat menjadi kunci pembangunan di masa yang akan datang, untuk itu diperlukan lembaga pendidikan dan sistem informasi yang kuat dan berkualitas. Namun, tantangan nyata saat ini terbukanya pasar MEA menjadi kompetisi seluruh dunia. Disatu sisi membuka lapangan kerja sama yang luas antar Negara, dan disisi lain membawa persaingan yang sangat ketat. Hal ini menyebabkan adanya ancaman pengangguran terdidik yang disebabkan adanya pertumbuhan ekonomi yang rendah dan krisis ekonomi berkepanjangan, sehingga tidak dapat menampung antara penambahan tenaga kerja baru dan lapangan kerja baru.

Pentingnya penyediaan sumberdaya manusia (SDM) yang terampil diwujudkan pemerintah melalui kebijakan peningkatan mutu pendidikan kejuruan yang memberi perhatian pada Sekolah Menengah Kejuruan (SMK). Pengembangan SMK saat ini mulai bergerak dari orientasi pasar tenaga kerja lokal kepada pasar tenaga kerja ASEAN menyambut masyarakat ekonomi ASEAN (MEA), serta mempersiapkan para lulusan dengan pembekalan karakter kewirausahaan (*entrepreneurship*). Penerapan *teaching factory* di SMK merupakan wujud dari salah

satu upaya Direktorat Pembinaan SMK untuk lebih mempererat kerjasama atau sinergi antara SMK dengan industry.

Dalam Undang-undang Sistem Pendidikan Nasional No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional pasal 1 ayat 1 menyebutkan bahwa: “Pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa dan negara.”

Berdasarkan Undang-undang tersebut maka perlu adanya usaha sadar oleh peserta didik agar dapat menjadikan dirinya sebagai sumber daya manusia yang berkualitas. Upaya untuk meningkatkan kualitas peserta didik salah satunya melalui program pendidikan dan pelatihan yang ada di SMK. SMK merupakan sekolah yang dipersiapkan untuk mencetak lulusan yang kompeten dalam bidangnya agar dapat langsung memasuki dunia kerja.

Dalam proses pembelajaran di SMK, terdapat berbagai mata pelajaran yang dapat menunjang untuk meningkatkan keterampilan yang dimiliki siswanya. Salah satu keterampilan yang harus dimiliki oleh siswa SMK adalah keterampilan berwirausaha. Sesuai dengan tujuan SMK dalam Peraturan Menteri Pendidikan Nasional No. 23 Tahun 2006 Tentang Standar Kompetensi Lulusan SMK bertujuan

agar siswanya dapat menguasai kompetensi program keahlian dan kewirausahaan untuk memenuhi tuntutan dunia kerja.

SMK mempunyai peluang yang cukup besar untuk ikut serta dalam membangun sistem perekonomian dengan memanfaatkan tahap perkembangan remaja, mendidik siswa agar berminat menjadi wirausaha. Minat merupakan salah satu faktor yang ikut menentukan keberhasilan seseorang baik dalam hal studi, pekerjaan maupun aktivitas yang lain.

Proses pendidikan akan menjadikan peserta didik menjadi mandiri dan kreatif. Negara Indonesia adalah negara berkembang yang membutuhkan sumber daya manusia yang berkualitas dan dapat dibanggakan. Oleh karena itu, pendidikan di Indonesia perlu diperhatikan agar dapat menciptakan sumber daya manusia yang diharapkan. Sebagaimana yang tercantum dalam Undang Undang Nomor 20 Tahun 2012 pasal 1 tentang Sistem Pendidikan Nasional yang berbunyi :”Pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa dan negara”.

Pendidikan adalah suatu usaha atau kegiatan yang dijalankan dengan sengaja, teratur dan berencana dengan maksud mengubah atau mengembangkan perilaku yang diinginkan. Pendidikan juga mempunyai fungsi yang harus

diperhatikan, sebagaimana yang tercantum dalam Undang-undang No.20 tahun 2003 pasal 3 telah digariskan bahwa:

“Pendidikan nasional berfungsi mengembangkan kemampuan dan bentuk watak serta peradaban bangsa yang bermartabat, bertujuan untuk berkembangnya potensi peserta didik agar menjadi manusia yang beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, berakhlak mulia, sehat, berilmu, cakap, kreatif, mandiri dan menjadi warga negara yang demokrasi serta bertanggung jawab”.

Pendidikan berperan dalam menciptakan kehidupan yang cerdas,damai, dan demokratis. Berbagai upaya dilakukan pemerintah dalam meningkatkan kualitas pendidikan nasional, diantaranya pembaharuankurikulum, peningkatan kualitas tenaga pendidik, penataan manajemen pendidikan serta penerapan teknologi informasi pendidikan. Salah satu upaya pemerintah dalam meningkatkan kualitas pendidikan adalah dengan pemberlakuan kurikulum 2013.

Kurikulum 2013 yang diberlakukan sekarang ini memberikan wewenang kepada pihak sekolah untuk mengembangkan kurikulum tersebut di sekolah. Pemberlakuan kurikulum 2013 merupakan bagian dari strategi untuk meningkatkan capaian pendidikan. Dalam hal ini kurikulum 2013 diorientasikan agar terjadi peningkatan dan keseimbangan antara kompetensi sikap, keterampilan, dan pengetahuan. Hal ini sejalan dengan amanat Undang- undang Nomor 20 tahun 2003 sebagaimana tersurat dalam penjelasan pasal 35: “Kompetensi lulusan merupakan kualifikasi kemampuan lulusan yang mencakup sikap, pengetahuan, dan

keterampilan sesuai dengan standar yang telah disepakati”. Hal ini sejalan pula dengan pengembangan kurikulum berbasis kompetensi yang telah dirilis pada tahun 2004 dengan mencakup kompetensi sikap, pengetahuan, dan keterampilan secara terpadu.

Selanjutnya dalam lampiran Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 65 Tahun 2013 tentang Standar Proses dijelaskan bahwa proses pembelajaran sepenuhnya diarahkan pada pengembangan ketiga ranah (sikap, pengetahuan, keterampilan) secara utuh, artinya pengembangan ranah yang satu tidak bisa dipisahkan dengan ranah lainnya sehingga melahirkan kualitas peserta didik yang mencerminkan keutuhan penguasaan sikap, pengetahuan, dan keterampilan. Penjelasan tersebut sejalan dengan penjelasan dalam lampiran Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 81A Tahun 2014 tentang Implementasi Kurikulum bahwa kegiatan pembelajaran merupakan proses pendidikan yang memberikan kesempatan pada peserta didik untuk mengembangkan dan meningkatkan potensi, kemampuan baik dalam sikap, pengetahuan, dan keterampilan yang diperlukan untuk hidup, bermasyarakat, dan bernegara.

Semakin maju suatu negara dan semakin banyak orang yang terdidik, dunia wirausaha semakin dirasakan penting. Hal ini karena pembangunan akan lebih mantap jika ditunjang oleh wirausahawan yang andal.

Wirausaha merupakan potensi pembangunan, baik dalam jumlah maupun dalam mutu wirausaha tersebut. Saat ini, kita menghadapi kenyataan bahwa jumlah wirausahawan Indonesia masih sedikit dan mutunya belum

sepenuhnya baik, sehingga persoalan pembangunan wirausaha Indonesia merupakan persoalan mendesak bagi suksesnya pembangunan.

Perkembangan teknologi informasi sekarang ini sudah sangat pesat. Dimana perkembangan teknologi tersebut diikuti dengan persaingan bisnis yang terus berkembang. Dalam dunia bisnis sudah banyak perusahaan yang memanfaatkan teknologi komputer. Memiliki informasi saja belum cukup untuk mengatasi persaingan yang semakin berat, diperlukan kemampuan untuk memanfaatkan teknologi dengan baik dan secara cepat sehingga dapat digunakan untuk mengambil keputusan dengan cepat dan tepat. Dengan perkembangan komputer saat ini, komputer dapat digunakan sebagai penyedia pilihan-pilihan dalam mengambil keputusan.

Belanja *online* merupakan proses pembelian barang atau jasa oleh penjual ke penjual *realtime*, tanpa pelayan, dan melalui internet. Toko virtual ini mengubah paradigma proses membeli barang atau jasa yang tidak perlu harus bertemu penjual dan pembeli secara langsung, tidak perlu menemukan wujud pasar secara fisik, namun hanya dengan menghadap layar monitor komputer atau *handphone*, dengan koneksi internet, kita dapat melakukan transaksi jual beli secara cepat dan nyaman.

Pasar *Online* adalah suatu sarana atau sebuah toko atau pasar sebagai tempat untuk menawarkan barang ataupun jasa lewat dunia maya atau internet. Pengunjung internet bisa melihat barang yang ditawarkan berupa foto maupun video dan bisa langsung memesan barang melalui sistem *online*. Pembayaran dilakukan secara

online atau dilakukan dengan transfer melalui bank. Hal seperti ini bisa dikategorikan sebagai bisnis online.

Perkembangan teknologi penjualan atau pasar online yang terus berkembang pesat menjadi sebuah peluang bisnis yang sangat menjanjikan sehingga dapat menghasilkan keuntungan yang besar bagi pengguna *internet marketing*. *Internet marketing* adalah teknik pemasaran yang dilakukan oleh penjual untuk menjual jasa atau barang melalui internet. Sistem bisnis online ini sangat mudah untuk dilakukan dan tidak memerlukan investasi yang besar baik dari awal usaha maupun proses pengoprasiaannya. Sifat pasar *online* sangat dinamis dan menuntut perubahan cepat, butuh reaksi dan langkah yang tepat agar sebuah produk atau jasa dapat bertahan dan memenangkan persaingan.

Sistem laporan bagi pengusaha ini masih terdapat masalah yaitu sulit dalam mendapat laporan penjualan yang masih dilakukan secara manual, sehingga akan sangat menyusahakan bagi pengusaha untuk mengatur penjualan mereka. Dengan adanya sistem aplikasi manajemen penjualan akan dapat membantu pengusaha dalam mempermudah mendapatkan penyajian laporan yang efisien. Sistem laporan dapat mempermudah aktivitas pengusaha, khususnya dalam hal pengolahan data transaksi penjualan.

Bisnis *online* sendiri telah memiliki beberapa *marketplace* yang menyediakan jasa keagenan atau *affiliator* di Indonesia, misalnya bukalapak.com, tokopedia.com, dan shopee.co.id secara garis besar memiliki kesamaan dalam proses bisnisnya,

dimana terdapat penjual dan pembeli dalam satu system penjualan yang memanfaatkan *marketplace* sebagai pihak penengah antara pembeli dan penjual.

Dari penjelasan diatas dapat kita lihat permasalahan yang perlu diperhatikan yaitu sulitnya pengusaha bisnis *online* untuk dapat mengelolah transaksi penjualan dan pembelian, sistem pelaporan yang masih manual sehingga menyusahkan bagi penjual untuk mengatur transaksi penjualan dan pembelian. Pasar *online* telah menyediakan jasa keagenan, yang dapat memudahkan wirausahawan kecil yang ingin mengembangkan potensinya dalam dunia bisnis penjualan *online*, sehingga sangat penting bagi pengusaha bisnis *online* untuk dapat memanajemen transaksi pembelian dan penjualan.

Siswa merupakan salah satu bagian dalam membangun sistem perekonomian, Untuk dapat melakukan hal itu siswa diharapkan menguasai kompetensi program keahlian dan kewirausahaa. Sekolah Menengah Kejuruan mendidik siswa agar berminat menjadi wirausaha, sehingga dengan adanya aplikasi manajemen *affiation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha yang dapat memudahkan mengelolah transaksi penjualan dan pembelian, diharapkan kepada siswa sekolah menengah kejuaruan dapat tertatik dan ingin berusaha untuk mengembangkan potensi berwirausaha sebagai agen bisnis *online* sehingga dapat memunculkan wirausahawan-wirausahawan yang baru dan kompeten.

Berdasarkan pertimbangan pentingnya membuat sistem informasi manajemen yang dapat memberikan kemudahan dalam mengelola sumber informasi sehingga meningkatkan kinerja penjualan dan harapan dapat menarik minat siswa untuk

berwirausaha, maka dari itu penulis tertarik untuk mengambil tema dengan judul “Pengembangan Aplikasi Manajemen *Affiliation Multi Marketplace* sebagai Alat Berwirausaha”.

B. Batasan Masalah

Batasan-batasan masalah dibutuhkan dalam pembuatan tugas akhir ini agar menghindari luasnya ruang lingkup persoalan yang sedang ditangani. Adapun batasan-batasan masalah tersebut adalah :

1. Aplikasi yang dirancang menggunakan tempat penyimpanan atau Basis Data.
2. Aplikasi yang dibangun dapat berjalan dengan baik apabila dijalankan pada sistem operasi *windows*.
3. Dalam pembuatan aplikasi menggunakan PHP *Desaigner*.
4. Aplikasi yang dirancang hanya dapat untuk manajemen *marketplace* bukalapak.com, tokopedia.com dan shopee.co.id.
5. Aplikasi yang dirancang berbasis *localhost* atau *desktop*.
6. Subjek penelitian adalah siswa SMK Jurusan Pemasaran.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan batasan masalah, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana mengembangkan aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* ?
2. Bagaimana pendapat siswa SMK terhadap aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat untuk dapat berwirausaha ?

D. Tujuan

1. Untuk mengembangkan aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace*.
2. Untuk mengetahui pendapat siswa SMK tentang aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat untuk dapat berwirausaha.

E. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian yang dapat diambil dan dapat diberikan dari penelitian ini adalah :

1. Bagi Peneliti
 - a. Dapat menambah wawasan peneliti mengenai pengembangan aplikasi dan menambah pengetahuan mengenai manajemen, *marketplace* atau pasar *online*.
 - b. Dapat digunakan sebagai suatu proses pembelajaran pada suatu masalah yang dihadapi di dunia nyata, serta mengembangkan keterampilan, daya pikir, serta dapat memanfaatkan ilmu yang selama ini di dapat di bangku kuliah.

2. Bagi Pengguna

Sebagai rancangan produk pembantu bagi pengguna atau pengusaha peragenan yang membutuhkan aplikasi Manajemen *Affiliation Multi Marketplace* sebagai alat berwirausaha bagi siswa SMK jurusan pemasaran ini.

F. Spesifikasi Produk

Hasil dari penelitian ini akan menghasilkan sebuah produk yaitu aplikasi manajemen *Affiliation Multi Marketplace* sebagai alat berwirausaha bagi siswa SMK jurusan pemasaran dan buku pedoman penggunaan aplikasi, dimana aplikasi ini merupakan aplikasi pembantu bagi pengusaha atau siswa yang bergelut di dunia agen penjualan atau *affiliation*. Aplikasi ini berfungsi untuk mengatur atau memanajemen penjualan dari transaksi di toko agen. *marketplace* yang dapat diproses pada aplikasi ini yaitu tokopedia.com, Shopee.co.id, dan bukalapak.com. Dalam proses penelitian ini, peneliti akan melakukan penelitian kepada siswa SMKN 4 Makassar Jurusan Pemasaran Kelas XII bagaimana menggunakan aplikasi dengan benar dan pendapat siswa terhadap aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kajian Teori

1. Sekolah Menengah Kejuruan

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional disebutkan, pendidikan kejuruan merupakan pendidikan menengah yang mempersiapkan peserta didik terutama untuk bekerja dalam bidang tertentu. Hampir senada dengan undang-undang tersebut, di dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 17 tahun 2010 disebutkan bahwa Pendidikan Menengah Kejuruan adalah pendidikan yang membekali peserta didik dengan kemampuan ilmu pengetahuan dan teknologi serta kecakapan kejuruan para profesi sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Sekolah menengah kejuruan adalah salah satu satuan pendidikan formal yang menyelenggarakan pendidikan kejuaruan pada jenjang pendidikan menengah sebagai lanjutan dari SMP/MTs atau bentuk lain yang sederajat. Menurut Barnawi dan M.Arifin (2012:22) misi SMK sesuai dengan rencana startegis (Restra) Dinas Pendidikan Nasional adalah sebagai berikut:

- a. menghasilkan peserta didik yang terampil dan disiplin sesuai bidang keahliannya;
- b. mengembangkan sistem pendidikan ynag sesuai dengan kebutuhan DU/DI;
- c. berwawasan konservasi lingkungan dan mampu untuk berwiraswasta;

d. memiliki kemampuan kejuruan dasar yang potensial untuk dikembangkan berdasarkan tuntutan jabatan, baik sektor formal maupun informal.

Sekolah Menengah Kejuruan merupakan salah satu bagian dari pendidikan pengetahuan sesuai dengan kebutuhan persyaratan lapangan kerja dan mampu mengembangkan potensi dirinya dalam mengadopsi dan beradaptasi dengan perkembangan teknologi. Peserta didik lulusan SMK diharapkan mampu bekerja dan mengembangkan diri secara profesional dan mandiri dengan kompetensi yang dimiliki. Tujuan pendidikan tersebut sesuai dengan permasalahan yang dihadapi di negeri ini (Saputri, 2016).

Memperoleh pendidikan yang lebih tinggi sangat sulit dicapai karena masih banyak masyarakat Indonesia ekonominya termasuk golongan menengah ke bawah. Maka dari itu dengan terciptanya Sekolah Menengah Kejuruan dapat memberikan salah satu solusi agar masyarakat Indonesia menjadi masyarakat yang terlatih dan terdidik.

Hal yang menjadi perhatian karena Indonesia sebagai bangsa yang sedang berkembang, laju pertumbuhan penduduk yang pesat, sehingga mengakibatkan permasalahan yang serius dialami setiap tahunnya. Penyediaan lapangan pekerjaan yang sangat minim menjadi masalah penting yaitu semakin banyaknya angka pengangguran. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik, Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) Menurut Pendidikan Tinggi yang ditamatkan pada Agustus 2014 yakni SD ke bawah sebesar 3,04%, Sekolah Menengah Pertama sebesar

7,15%, Sekolah Menengah Atas 9,55%, Sekolah Menengah Kejuruan sebesar 11,24%, Diploma I/II/III sebesar 6,14%, dan Universitas mencapai 5,65% (Saputri, 2016).

Tingkat pengangguran tertinggi adalah lulusan Sekolah Menengah Kejuruan. Hal ini menjadi sebuah teguran bagi masyarakat yang selama ini menganggap lulusan SMK merupakan tenaga siap pakai yang mudah terserap kerja, ternyata belum bisa dibuktikan karena justru lulusan SMK yang menunjukkan angka pengangguran terbanyak.

Lulusan SMK tidak hanya dipersiapkan bekerja sesuai dengan jurusannya untuk mengisi kebutuhan dunia usaha dan dunia idustri tetapi juga harus bisa terampil dan kreatif serta mandiri yaitu dengan berwirausaha. Lulusan SMK saat ini harus pandai menggunakan keahlian yang mereka punya untuk mengolah sumber daya yang ada sehingga bisa bersaing di pasar global (Zaqiya, 2014).

Salah satu upaya yang bisa dilakukan untuk memperkecil tingkat pengangguran adalah dengan wirausaha. Siswa Sekolah Menengah Kejuruan harus mampu bekerja sendiri sesuai dengan keterampilan dan pengetahuan yang dimiliki, tidak mengandalkan lapangan pekerjaan dari orang lain atau bekerja pada instansi pemerintah. Menjadi wirausaha memang tidak mudah, bukan hanya keterampilan dan pengetahuan saja yang dibutuhkan untuk menjadi seorang wirausaha.

2. Kurikulum SMK

Menurut Undang-Undang No 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional menyebutkan bahwa kurikulum merupakan seperangkat rencana dan

pengaturan tujuan, isi, dan bahan pelajaran serta cara yang digunakan sebagai pedoman penyelenggaraan kegiatan pembelajaran untuk mencapai tujuan pendidikan tertentu. Kurikulum 2013 merupakan kurikulum yang diberlakukan di Indonesia mulai tahun ajaran 2013/2014.

Kurikulum 2013 merupakan kurikulum yang masih digunakan oleh sebagian sekolah-sekolah di Indonesia, kurikulum yang dicetuskan ditahun 2013 ini menuai pro dan kontra dalam pelaksanaannya sehingga pada akhir tahun 2014 dunia pendidikan kembali dihebohkan dengan digantinya kurikulum 2013 menjadi Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan (KTSP). Kebijakan KTSP digunakan untuk sekolah yang melaksanakan kurikulum 2013 selama satu semester, kemudian sekolah yang sudah menggunakan kurikulum 2013 selama tiga semester maka tetap dilanjutkan pelaksanaannya.

Menurut Permendikbud No 70 Tahun 2013, kurikulum 2013 bertujuan untuk mempersiapkan manusia Indonesia agar memiliki kemampuan hidup pribadi dan sebagai warga negara yang beriman, produktif, kreatif, inovatif, afektif, serta mampu berkontribusi pada kehidupan bermasyarakat, berbangsa, bernegara, dan peradaban dunia. Ketika terjadi perubahan kurikulum maka guru merupakan seorang yang harus memahami peranannya dalam perubahan kurikulum tersebut (Septian & Rediana, 2016). Dalam kurikulum 2013 seorang guru berperan sebagai fasilitator dan motivator dan pembelajaran berpusat pada siswa (*student center*).

Kurikulum 2013 membawa perubahan mendasar pada guru dalam pembelajaran. Oleh karena itu, guru dituntut untuk menyiapkan dirinya dalam melaksanakan

kurikulum 2013. Jika guru sudah mempunyai pemahaman tinggi terhadap kurikulum 2013 maka guru siap mengimplementasikan kurikulum 2013 atau dengan kata lain guru sudah mempunyai kesiapan. Kurikulum 2013 sangat menuntut kesiapan guru dan sekolah dalam menghadapi kurikulum tersebut. Dalam hal ini sebaik apapun sebuah kurikulum, jika tidak didukung oleh kesiapan guru dan sekolah maka semua itu akan sia-sia. Kesiapan guru dalam hal ini merupakan kesiapan dalam pelaksanaan kurikulum 2013 (Septian & Rediana, 2016).

Undang-undang No. 20 Tahun 2003 menyebutkan bahwa tujuan SMK adalah meningkatkan kemampuan peserta didik untuk dapat mengembangkan diri sejalan dengan perkembangan ilmu pengetahuan, teknologi, dan kesenian, serta menyiapkan peserta didik sikap memasuki lapangan kerja dan mengembangkan yang profesional. Menurut Septian dan Rediana (2016) Untuk itu tentunya diperlukan optimalisasi dari berbagai komponen pendidikan di SMK, sehingga SMK dapat menghasilkan lulusan yang cakap dan terampil tentunya juga mempunyai kepribadian yang memang baik.

3. Kewirausahaan

Dilihat dari segi etimologi, kewirausahaan berasal dari kata *wira* dan *usaha*. *Wira* berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani, dan berwatak agung. Adapun *usaha* berarti perbuatan amal , bekerja, berbuat sesuatu. Dengan demikian, *wirausaha* adalah pejuang atau pahlawan yang berbuat sesuatu (Rusdiana, 2013).

Kewirausahaan berasal dari kata dasar wirausaha. Wirausaha dari segi etimologi berasal dari kata *wira* dan *usaha*. *Wira* berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul,

teladan, budi luhur, gagah berani dan berwatak agung. Usaha berarti perbuatan amal, berbut sesuatu. Sedangkan pengertian kewirausahaan (*Entrepreneurship*) adalah proses mengidentifikasi, mengembangkan dan membawa visi kedalam kehidupan, Wigati (2014).

Visi tersebut bisa berupa ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu. Hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk pada kondisi risiko atau ketidakpastian. Jadi, secara umum pengertian kewirausahaan adalah kegiatan penciptaan bidang usaha yg baru. Istilah wirausaha sering dipadankan dengan istilah wiraswasta. Secara etimologis, wiraswasta terdiri dari tiga kata: wira, swa, dan sta yang masing-masing berarti berani, sendiri, dan berdiri. Adapun secara istilah, wiraswasta berarti keberanian, keutamaan, serta keperkasaan dalam memenuhi kebutuhan serta memecahkan permasalahan hidup dengan kekuatan yang ada pada diri sendiri, Wigati (2014).

Kewirausahaan disebut dengan istilah *entrepreneurship* dalam kamus sering diartikan dengan istilah kewiraswastaan. Sedangkan *entrepreneurship* itu sendiri diambil atau diserap dari dalam bahasa dari bahasa perancis yaitu *entreprende* yang berarti melakukan atau dalam bahasa Inggris sering diartikan “*in beetween taker*” di antara-pengambil dan “*go-beetwen*” menuju – antara. Kewirausahaan adalah melakukan sesuatu dengan segala aspek yang ada baik faktor produksi-lahan kerja, tenaga kerja, modal untuk mendapatkan sebuah peluang usaha baru baik berupa profit dan non profit, Wigati (2014).

Kewirausahaan berasal dari bahasa Prancis “*entreprender*” yang bermakna mencoba dan memikul. Secara istilah kewirausahaan adalah suatu kegiatan melembagakan dalam diri sendiri secara terstruktur untuk menangkap suatu peluang dengan suatu resiko secara inovatif dan kreatif pada diri manusia (Rohmat, 2013: 55) Wirausaha terbagi atas dua suku kata, wira yang berarti pemberani, utama, mulia. Usaha yang berarti perbuatan amal, baik kegiatan bisnis komersial maupun non komersial. Maka dari itu Kewirausahaan adalah sikap, jiwa, semangat mulia pada diri seorang yang inovatif, kreatif, berupaya untuk kemajuan pribadi dan masyarakat (Daryanto, 2012:v). Jadi alangkah lebih baik jika jiwa kewirausahaan itu ada pada setiap orang.

Menurut Winardi (2008: 17), *entrepreneur* adalah seorang yang menciptakan sebuah bisnis baru, dengan menghadapi resiko dan ketidak pastian, yang bertujuan untuk mencapai laba serta pertumbuhan melalui pengidentifikasian peluang-peluang melalui kombinasi sumber daya yang diperlukan untuk mendapat manfaatnya.

Sedangkan menurut Daryanto (2012:7), kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkomunikasikan sumber-sumber melalui cara baru dan berbeda untuk memenangkan pasar.

Menurut Isnaini (2017) kewirausahaan adalah seorang manajer resiko (*risk manager*) dengan kemampuan kreatifitasnya bisa mengoptimalkan segala sumber daya yang ada, baik itu sumber daya intelektual, material, maupun waktunya untuk menghasilkan suatu produk yang berguna bagi dirinya dan orang lain.

Kewirausahaan sudah merambah ke dalam dunia pendidikan, diintegrasikan dengan kurikulum di sekolah maupun perguruan tinggi. Istilah pendidikan kewirausahaan pun semakin populer di kalangan masyarakat. Menurut Agus Wibowo, “pendidikan kewirausahaan merupakan upaya menginternalisasikan jiwa dan mental kewirausahaan baik melalui institusi pendidikan maupun institusi lain seperti lembaga pelatihan, training dan sebagainya”. Dalam Bayu (2017) Lo Choi Tung mengatakan bahwa pendidikan kewirausahaan adalah “*the process of transmitting entrepreneurial knowledge and skills to students to help them exploit a business opportunity*” (proses transmisi pengetahuan dan keterampilan kewirausahaan kepada siswa untuk membantu mereka dalam memanfaatkan peluang bisnis).

Pendidikan kewirausahaan mampu membekali peserta didik dengan berbagai kompetensi kewirausahaan yang nantinya akan membawa manfaat yang besar dalam kehidupannya. Mohammad Saroni mengatakan “pendidikan kewirausahaan adalah program pendidikan yang menggarap aspek kewirausahaan sebagai bagian penting dalam pembekalan kompetensi anak didik”. Menurut Bayu (2017) Kewirausahaan dirancang untuk menanamkan kompetensi, keterampilan dan nilai-nilai yang diperlukan dalam mengenali peluang bisnis, mengatur dan memulai usaha baru.

Kompetensi yang diperoleh peserta didik tidak hanya sebatas kompetensi untuk menjual barang ataupun jasa seperti mindset sebagian besar masyarakat yang menganggap wirausaha hanya sebatas sebagai pedagang. Lo Choi Tung dalam Bayu (2017)) mengatakan “*entrepreneurship education is to teach people to start new*

businesses successfully and operate the businesses profitably, and thus facilitates the economic growth” (pendidikan kewirausahaan bertujuan untuk mengajarkan siswa dalam memulai dan mengoperasikan bisnis baru agar berhasil dan menguntungkan, sehingga dapat memfasilitasi pertumbuhan ekonomi).

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa pendidikan kewirausahaan merupakan usaha sadar yang dilakukan oleh lembaga pendidikan untuk menanamkan pengetahuan, nilai-nilai, jiwa, dan sikap kewirausahaan kepada peserta didik. Hal ini bertujuan agar mampu menciptakan wirausaha-wirausaha baru yang handal, berkarakter dan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

4. Pemasaran

Menurut Philip dan Gary Pemasaran dapat didefinisikan sebagai proses social dan manajerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan serta inginkan lewat penciptaan dan pertukaran timbal balik dan nilai dengan orang lain.

Pemasaran pada dasarnya adalah aktivitas perusahaan kreatif yang melibatkan perencanaan dan pelaksanaan konsepsi, penetapan harga, promosi, dan distribusi ide, produk, dan jasa dalam pertukaran bahwa kebutuhan tidak hanya memenuhi pelanggan saat ini tetapi juga mengantisipasi dan menciptakan kebutuhan masa depan mereka pada keuntungan (Eni, 2017).

Pemasaran adalah suatu proses social dan manajerial yang melibatkan kegiatan-kegiatan penting yang mungkin individu dan kelompok mendapatkan

kebutuhan dan keinginan melalui pertukaran dengan pihak lain dan untuk mengembangkan hubungan pertukaran.

Philip Kotler dan Gary Armstrong mendefinisikan pemasaran dari segi definisi social, pemasaran adalah sebuah proses kemasyarakatan dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk dan jasa yang bernilai dengan orang lain.

Dari pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa pemasaran adalah proses social dan manajerial yang direncanakan dan dilaksanakan untuk memperoleh apa yang dibutuhkan dan diinginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk dan jasa yang bernilai dengan orang lain (Ara dan Imam, 2012).

Ada 6 konsep pemasaran yang menjadi fondasi dasar yang harus dimiliki sebuah badan jika akan memasarkan barang yang akan dijual. Sehingga ada dasar-dasar khusus yang sebagai pijakan sebelum menjual komoditasnya kepada konsumen. Inilah mengapa pentingnya landasan yang harus dimengerti pada sebuah perusahaan lebih mengenal terhadap produk maupun calon konsumen nantinya.

a. Konsep Produksi

Konsep Produksi adalah sebuah konsep yang mana pelanggan lebih menyukai sesuatu barang yang bisa ditemukan dimanapun dengan harga yang relatif murah. Efisiensi produk yang cukup tinggi dan meluasnya area distribusi inilah yang menjadi orientasi konsep ini. Adapun tugas dari manajemen pada fase ini yaitu

memperbanyak produksi barang-barang agar para pelanggan bisa menjangkau dari manapun.

b. Konsep Produk

Konsep produk merupakan sebuah rancangan dimana mutu, karakter, kualitas, maupun performasinya paling baik. Inilah kewajiban sebuah perusahaan harus memproduksi barang dengan kualitas terbaik, design packaging menarik, serta mempunyai daya saing baik.

c. Konsep Penjualan

Disini sebuah rancangan diterapkan untuk menjual dan perusahaan akan melakukan upaya [promosi](#) dan pengiklanan untuk memperkenalkan detail produk kepada calon pelanggan.

d. Konsep Pemasaran

Bagian ke empat dari 6 konsep pemasaran yaitu adanya pemasaran itu sendiri meliputi keinginan pasar dan penentuan kebutuhan konsumen sebagai sasaran serta bisa memberikan kepuasan secara efisien dan efektif dari para kompetitornya.

e. Konsep Pemasaran Sosial

Pada fase ini sebuah badan organisasi akan menentukan keinginan, kebutuhan, kepentingan pasar dan tetap akan memberikan rasa kepuasan dan melestarikan kesejahteraan sosial masyarakat.

f. **Konsep Pemasaran Global**

Konsep ini lebih mengacu pada faktor lingkungan yang bisa mempengaruhi marketing dimana eksekutif manager mampu berupaya mengerti dan mengaplikasikannya melalui management yang strategis. Tujuan akhir dari konsep marketing ini adalah pemenuhan semua kebutuhan masyarakat dan memberikan dampak manfaat kepada semua pihak yang terlibat dalam satu perusahaan tersebut.

5. Manajemen

Di bawah ini dijelaskan beberapa pendapat yang menjelaskan tentang pengertian manajemen sebagai berikut:

a. **Drs. H. Malayu S. P. Hasibuan**

Manajemen adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

b. **G. R Terry**

Manajemen adalah suatu proses yang khas yang terdiri dari tindakan-tindakan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian yang dilakukan untuk menentukan serta mencapai sasaran- sasaran yang telah ditentukan melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya.

Sejarah perkembangan manajemen tidak jauh berbeda dengan perkembangan manusia itu sendiri. Artinya, bahwa manajemen telah berlangsung sejak manusia itu

berada di bumi ini, seiring dengan perkembangan dan tuntutan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Pada zaman purba atau Kaman batu, manusia juga menggunakan keterampilan dan keahliannya untuk membuat alat-alat dari batu guna merealisasikan tujuan hidupnya. Manajemen kemudian berkembang sesuai dengan perkembangan keahlian serta pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh oleh manusia itu. Pengetahuan serta teknologi (IPTEK) terus tumbuh dan berkembang. Pertumbuhan itu sekaligus juga mengembangkan keterampilan manajemen umat, Priyono (2007).

Mempelajari sejarah manajemen sangat penting bagi kita untuk dapat memperoleh gambaran tentang bagaimana manajemen itu telah berlangsung pada masa lalu, bagaimana kemudian manajemen tersebut berkembang, prinsip-prinsip apa yang dikembangkan pada masa lalu dan bagaimana manajemen tersebut berlangsung dewasa ini. Akhirnya kita harus pula mempelajari dan mengantisipasi perkembangan di masa mendatang yang tentu saja juga akan menentukan arah pertumbuhan manajemen itu sendiri. Dengan mengetahui arah perkembangan manajemen tersebut maka kita juga akan dapat mempersiapkan diri kita untuk membekali diri kita masing-masing dengan keterampilan-keterampilan manajerial yang diperlukan di masa mendatang manusia Priyono (2007).

Secara umum, pengertian manajemen merupakan suatu seni dalam ilmu dan pengorganisasian seperti menyusun perencanaan, membangun organisasi dan pengorganisasiannya, pergerakan, serta pengendalian atau pengawasan. Bisa juga

diartikan bahwa manajemen merupakan suatu ilmu pengetahuan yang sistematis agar dapat memahami mengapa dan bagaimana manusia saling bekerja sama agar dapat menghasilkan sesuatu yang bermanfaat bagi orang lain maupun golongan tertentu dan masyarakat luas, Dina (2017).

Secara etimologis, pengertian manajemen merupakan seni untuk melaksanakan dan mengatur. Manajemen ini juga dilihat sebagai ilmu yang mengajarkan proses mendapatkan tujuan dalam organisasi, sebagai usaha bersama dengan beberapa orang dalam organisasi tersebut. Sehingga, ada orang yang merumuskan dan melaksanakan tindakan manajemen yang disebut dengan manajer, Dina (2017).

a. Fungsi Manajemen

1) Perencanaan (*planning*)

Perencanaan adalah memikirkan apa yang akan dikerjakan dengan sumber yang dimiliki. Perencanaan dilakukan untuk menentukan tujuan perusahaan secara keseluruhan dan cara terbaik untuk memenuhi tujuan itu. Manajer mengevaluasi berbagai rencana alternatif sebelum mengambil tindakan dan kemudian melihat apakah rencana yang dipilih cocok dan dapat digunakan untuk memenuhi tujuan perusahaan. Perencanaan merupakan proses terpenting dari semua fungsi manajemen karena tanpa perencanaan, fungsi-fungsi lainnya tak dapat berjalan.

2) Pengorganisasian (*organizing*)

Pengorganisasian dilakukan dengan tujuan membagi suatu kegiatan besar menjadi kegiatan-kegiatan yang lebih kecil. Pengorganisasian mempermudah manajer dalam melakukan pengawasan dan menentukan orang yang dibutuhkan untuk melaksanakan tugas-tugas yang telah dibagi-bagi tersebut. Pengorganisasian dapat dilakukan dengan cara menentukan tugas apa yang harus dikerjakan, siapa yang harus mengerjakannya, bagaimana tugas-tugas tersebut dikelompokkan, siapa yang bertanggung jawab atas tugas tersebut, dan pada tingkatan mana keputusan harus diambil.

3) Pengarahan (*directing*)

Pengarahan adalah suatu tindakan untuk mengusahakan agar semua anggota kelompok berusaha agar dapat mencapai sasaran sesuai dengan perencanaan manajerial dan usaha.

b. Unsur-Unsur Manajemen

Setiap perusahaan memiliki unsur-unsur untuk membentuk sistem manajerial yang baik. Unsur-unsur inilah yang disebut unsur manajemen. Jika salah satu diantaranya tidak sempurna atau tidak ada, maka akan berimbas dengan berkurangnya upaya untuk mencapai tujuan organisasi atau perusahaan. Unsur-unsur tersebut diantaranya sebagai berikut.

1) *Human* (Manusia)

Dalam manajemen, faktor manusia adalah yang paling menentukan. Manusia yang membuat tujuan dan manusia pula yang melakukan proses untuk

mencapai tujuan. Tanpa adanya manusia maka tidak ada proses kerja, sebab pada dasarnya manusia adalah makhluk kerja.

2) *Money* (Uang)

Uang merupakan salah satu unsur yang tidak dapat diabaikan. Uang merupakan alat tukar dan alat pengukur nilai. Besar-kecilnya hasil kegiatan dapat diukur dari jumlah uang yang beredar dalam perusahaan. Oleh karena itu uang merupakan alat (*tools*) yang penting untuk mencapai tujuan karena segala sesuatu harus diperhitungkan secara rasional. Hal ini akan berhubungan dengan berapa uang yang harus disediakan untuk membiayai gaji tenaga kerja, alat-alat yang dibutuhkan dan harus dibeli serta berapa hasil yang akan dicapai dari suatu organisasi.

3) *Materials* (Bahan)

Material terdiri dari bahan setengah jadi (*raw material*) dan bahan jadi. Dalam dunia usaha untuk mencapai hasil yang lebih baik, selain manusia yang ahli dalam bidangnya juga harus dapat menggunakan bahan/materi-materi sebagai salah satu sarana. Sebab materi dan manusia tidak dapat dipisahkan, tanpa materi tidak akan tercapai hasil yang dikehendaki.

4) *Machines* (Mesin)

Dalam kegiatan perusahaan, mesin sangat diperlukan. Penggunaan mesin akan membawa kemudahan atau menghasilkan keuntungan yang lebih besar serta menciptakan efisiensi kerja.

5) *Methods* (Metode)

Dalam pelaksanaan kerja diperlukan metode-metode kerja. Suatu tata cara kerja yang baik akan memperlancar jalannya pekerjaan. Sebuah metode dapat dinyatakan sebagai penetapan cara pelaksanaan kerja dengan memberikan berbagai pertimbangan-pertimbangan dari sasaran, fasilitas-fasilitas yang tersedia dan penggunaan waktu, serta uang dan kegiatan usaha. Perlu diingat meskipun metode baik, sedangkan orang yang melaksanakannya tidak mengerti atau tidak mempunyai pengalaman maka hasilnya tidak akan memuaskan. Dengan demikian, peranan utama dalam manajemen tetap manusia itu sendiri.

6) *Market* (Pasar)

Memasarkan produk tentu sangat penting sebab bila barang yang diproduksi tidak laku, maka proses produksi barang akan berhenti. Artinya, proses kerja tidak akan berlangsung. Oleh sebab itu, penguasaan pasar dalam arti menyebarkan hasil produksi merupakan faktor yang menentukan dalam perusahaan. Agar pasar dapat dikuasai maka kualitas dan harga barang harus sesuai dengan selera konsumen dan daya beli (kemampuan) konsumen.

Unsur-unsur manajemen menjadi hal mutlak dalam manajemen karena sebagai penentu arah perusahaan dalam melakukan kegiatan perusahaan. Selain itu, laporan keuangan juga menjadi penunjang dalam melaksanakan proses manajemen. Kini, Anda dapat membuat laporan keuangan dengan mudah menggunakan *software* akuntansi seperti Jurnal. Dengan menggunakan laporan keuangan dari Jurnal, Anda

dapat lebih mudah melakukan kegiatan manajemen perusahaan hingga memudahkan dalam menentukan keputusan manajemen.

6. Marketplace

Perkembangan teknologi yang semakin pesat saat ini juga memunculkan perkembangan dalam bidang lainnya, salah satunya *website*. *Website* saat ini tidak hanya tentang berita, namun juga mencakup bidang perdagangan yang lebih akrab disebut *website marketplace*.

Dengan adanya *website marketplace*, memulai usaha pun menjadi lebih mudah. Anda dapat menjadi *dropshipper*, *reseller*, atau menjual produk buatan anda sendiri di dalam *marketplace* ini. Seperti namanya, *marketplace* merupakan sebuah tempat bertemunya penjual dan pembeli yang transaksinya dilakukan secara *online*.

Di Indonesia pun *website marketplace* ini sedang marak bermunculan. Trend usaha *online* saat ini membuat munculnya *website marketplace* ini disambut baik oleh orang-orang yang ingin memiliki usaha dengan modal minim.

E-marketplace merupakan bagian dari *e-commerce*. Menurut Brunn, Jensen, & Skovgaard (2002), *e-marketplace* adalah wadah komunitas bisnis interaktif secara elektronik yang menyediakan pasar dimana perusahaan dapat ambil andil dalam B2B *e-commerce* dan atau kegiatan *e-business* lain. Pada gambar 2.1, *e-marketplace* dapat dikatakan sebagai gelombang kedua pada *e-commerce* dan memperluas kombinasi dari bisnis konsumen (B2B,C2B dan C2C) ke dalam B2B. Inti penawaran dari *e-*

marketplace adalah mempertemukan pembeli dan penjual sesuai dengan kebutuhan dan menawarkan efisiensi dalam bertransaksi.



Gambar 2.1 Model bisnis *e-marketplace*

E-marketplae memiliki banyak keuntungan, baik dari segi pembeli maupun penjual seperti yang dijelaskan Rudi (2002) :

a. Keuntungan Pembeli :

- 1) Mempermudah pencarian dan perbandingan produk beserta segala informasi terbaru baik secara kualitas maupun harga sesuai yang diinginkan dari berbagai *supplier* yang ada.
- 2) Pembeli mendapat harga yang bersaing karena adanya persaingan harga antara *supplier* secara global.
- 3) Mengurangi biaya pengadaan barang atau *purchasing cost*.

b. Keuntungan Penjual :

- 1) *E-marketplace* mempermudah pencarian pembeli baru.
- 2) Penjualan dapat dikembangkan ke seluruh pelosok dunia.

- 3) Dapat menjadi sarana promosi produk/*service* 24 jam dan 7 hari seminggu sehingga mengurangi ongkos promosi.
- 4) Mengurangi biaya transaksi atau *sales*.
- 5) Memperbesar kemungkinan bagi industri kecil untuk ikut serta berkompetisi dalam memasarkan produknya.
- 6) Memungkinkan perusahaan untuk memantau dan menganalisis *supply* pasar, permintaan pasar dan tren pembeli.

Berikut beberapa *marketplace* yang ada di Indonesia :

a. Tokopedia

Marketplace ini merupakan salah satu pusat perbelanjaan daring di Indonesia yang mengusung model bisnis *marketplace*. Tokopedia memungkinkan setiap individu, toko kecil, dan brand untuk membuka dan mengelola toko daring. Sejak diluncurkan hingga akhir 2015, layanan dasar Tokopedia dapat digunakan oleh semua orang secara gratis.

Dengan visi "Membangun Indonesia yang Lebih Baik Lewat Internet", Tokopedia memiliki program untuk mendukung para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan perorangan untuk mengembangkan usaha mereka dengan memasarkan produk secara daring, Wikipedia (2018).

b. Bukalapak

BukaLapak adalah pesaing berat dari Tokopedia. Kedua *marketplace* ini adalah contoh dari *marketplace* yang telah berhasil menembus persaingan

dengan *marketplace* lainnya dan menjadi salah satu *marketplace* paling populer di Indonesia. *Website* yang didirikan oleh Achmad Zaky ini sudah memiliki lebih dari 400 ribu barang aktif. Jumlah transaksinya dalam satu hari sudah mencapai angka Rp500 juta. Saat ini BukaLapak tidak hanya bisa diakses dengan *website* saja, tetapi juga melalui aplikasi *mobile*, sehingga memudahkan penggunaanya. BukaLapak ada di posisi ke 43 di Indonesia berdasarkan ranking Alexa.

Bukalapak adalah salah satu pasar online terkemuka di Indonesia, yang dimiliki dan dijalankan oleh PT.BUKALAPAK Seperti halnya situs layanan jual - beli online lainnya dengan model bisnis consumer-to-consumer (C2C), Bukalapak menyediakan sarana penjualan dari konsumen-ke-konsumen di mana pun. Siapa pun bisa membuka toko online untuk kemudian melayani calon pembeli dari seluruh Indonesia baik satuan ataupun dalam jumlah banyak. Pengguna perorangan ataupun perusahaan dapat membeli dan menjual produk, baik baru maupun bekas, seperti sepeda, ponsel, perlengkapan bayi, gawai (*gadget*), aksesoris gawai, komputer, sabak (*tablet*), perlengkapan rumah tangga, busana, elektronik, dan lain-lain, Nedi (2018).

c. *Shopee*

Shopee merupakan perusahaan *e-commerce* berbasis *marketplace* yang berada di bawah naungan [Garena](#) (berubah nama menjadi SEA Group), perusahaan internet di [Asia Tenggara](#). Menjalankan bisnis C2C *mobile marketplace*, *Shopee* resmi diperkenalkan di [Singapura](#) pada tahun 2015 yang

diikuti dengan negara Malaysia, Filipina, Taiwan, Thailand, Vietnam, dan Indonesia. Mengusung visi "Menjadi C2C Mobile Marketplace Nomor 1 di Asia Tenggara", *Shopee* yang berada di bawah naungan CEO, Chris Feng, pria lulusan terbaik dari [Universitas Nasional Singapura](#) yang memungkinkan para penggunanya membeli atau menjual barang melalui [aplikasi](#) yang tersedia di *platform iOS* dan *Android*, Wikipedia (2018).

7. Aplikasi

Aplikasi berasal dari kata *application* yaitu bentuk benda dari kata kerja *to apply* yang dalam bahasa Indonesia berarti pengolah. Secara istilah, aplikasi komputer adalah suatu subkelas perangkat lunak komputer yang menggunakan kemampuan komputer langsung untuk melakukan suatu tugas yang diinginkan pemakai. Contoh utama perangkat lunak aplikasi adalah program pengolah kata, lembar kerja, dan pemutar media. Kumpulan aplikasi komputer yang digabung menjadi suatu paket biasanya disebut paket atau suite aplikasi (*application suite*). Umumnya aplikasi-aplikasi tersebut memiliki kemampuan untuk saling berinteraksi sehingga menguntungkan pemakai (Sufi , 2014).

Aplikasi adalah program siap pakai yang dapat digunakan untuk menjalankan perintah-perintah dari pengguna aplikasi tersebut dengan tujuan mendapatkan hasil yang lebih akurat sesuai dengan tujuan pembuatan aplikasi tersebut, aplikasi mempunyai arti yaitu pemecahan masalah yang menggunakan salah satu tehnik pemrosesan data aplikasi yang biasanya berpacu pada sebuah komputansi yang diinginkan atau diharapkan maupun pemrosesan data yang diharapkan (Sufi , 2014).

Pengertian aplikasi secara umum adalah alat terapan yang difungsikan secara khusus dan terpadu sesuai kemampuan yang dimilikinya aplikasi merupakan suatu perangkat komputer yang siap pakai bagi user.

Berdasarkan jenisnya, aplikasi komputer dapat dibagi menjadi beberapa kategori, yaitu :

a. Enterprise

Digunakan untuk organisasi yang cukup besar dengan maksud menghubungkan aliran data dan kebutuhan informasi antar bagian, contoh : *IT Helpdesk, Travel Management* dan lain-lain.

b. Enterprise – SupPort

Sebagai aplikasi pendukung dari *Enterprise*, contohnya : *Database Management, Email Server dan Networking System.*

c. Individual Worker

Sebagai aplikasi yang biasa digunakan untuk mengolah/edit data oleh tiap individu. Contoh : *Ms.Office, Photoshop, Acrobat Reader* dan lain-lain.

d. Aplikasi Akses Konten

Adalah aplikasi yang digunakan oleh individu (hanya) untuk mengakses konten tanpa kemampuan untuk mengolah atau mengedit datanya melainkan hanya melakukan kustomisasi terbatas. Contoh : *Games, Media Player, Web Browser.*

e. Aplikasi Pendidikan

Biasanya berbentuk simulasi dan mengandung konten yang spesifik untuk pembelajaran.

f. Aplikasi Simulasi

Biasa digunakan untuk melakukan simulasi penelitian, pengembangan dan lain-lain. Contoh : Simulasi pengaturan lampu lalu lintas.

g. Aplikasi Pengembangan Media

Berfungsi untuk mengolah/mengembangkan media biasanya untuk kepentingan komersial, hiburan dan pendidikan. Contoh : *Digital Animation Software*, *AudioVideo Converter* dan lain-lain.

h. Aplikasi Mekanika dan Produk

Dibuat sebagai pelaksana/pengolah data yang spesifik untuk kebutuhan tertentu. Contoh : *Computer Aided Design (CAD)*, *Computer Aided Engineering (CAE)*, *SPSS* dan lain-lain (Sufi , 2014).

Berdasarkan beberapa pengertian yang telah dipaparkan dapat disimpulkan pengertian aplikasi menurut peneliti adalah program siap pakai yang dapat digunakan untuk menjalankan perintah-perintah dari pengguna aplikasi dengan tujuan mendapatkan hasil yang lebih akurat sesuai dengan tujuan pembuatan aplikasi. Aplikasi difungsikan secara khusus dan terpadu sesuai kemampuan yang dimilikinya, aplikasi merupakan suatu perangkat komputer yang siap pakai bagi *user*.

8. Konsep Dasar Bahasa Pemrograman PHP

Menurut Priyanto dan Jauhari (2015) *PHP Hypertext Preprocessor* atau disingkat dengan PHP ini adalah bahasa *scripting* khususnya digunakan untuk *web development*. Karena sifatnya yang *server side scripting*, maka untuk menjalankan PHP harus menggunakan web server.

Astriani, Hans dan Xaverius (2016) Adapun pengertian lain PHP adalah akronim dari *Hypertext Preprocessor*, yaitu suatu bahasa pemrograman berbasis kode – kode (*script*) yang digunakan untuk mengolah suatu data dan mengirimkannya kembali ke *web browser* menjadi kode HTML”.

Pada prinsipnya *server* akan bekerja apabila ada permintaan dari *client*. Dalam hal ini *client* menggunakan kode-kode PHP untuk mengirimkan permintaan ke *server*. Sistem kerja dari PHP diawali dengan permintaan yang berasal dari halaman *website* oleh *browser*. Berdasarkan URL atau alamat *website* dalam jaringan internet, *browser* akan menemukan sebuah alamat dari *webserver*, mengidentifikasi halaman yang dikehendaki, dan menyampaikan segala informasi yang dibutuhkan oleh *webserver*.

Selanjutnya *webserver* akan mencari berkas yang diminta dan menampilkan isinya di *browser*. *Browser* yang mendapatkan isinya segera menerjemahkan kode HTML dan menampilkannya. Lalu bagaimana apabila yang dipanggil oleh *user* adalah halaman yang mengandung *script* PHP? Pada prinsipnya sama dengan memanggil kode HTML, namun pada saat permintaan dikirim ke *web-server*, *web-server* akan memeriksa tipe *file* yang diminta *user*. Jika tipe *file* yang diminta adalah PHP, maka akan memeriksa isi *script* dari halaman PHP tersebut.

Apabila dalam *file* tersebut tidak mengandung *script* PHP, permintaan *user* akan langsung ditampilkan ke *browser*, namun jika dalam *file* tersebut mengandung *script* PHP, maka proses akan dilanjutkan ke modul PHP sebagai mesin yang

menerjemahkan *script-script* PHP dan mengolah *script* tersebut, sehingga dapat dikonversikan ke kode-kode HTML lalu ditampilkan ke *browser user*.

B. Model Pengembangan Sistem

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode penelitian dan pengembangan atau lebih dikenal dengan *Research and Development*. Metode Penelitian dan Pengembangan adalah metode penelitian yang digunakan untuk menghasilkan produk tertentu, dan menguji keefektifan produk tersebut (Sugiyono, 2012).

Menurut Puslitjaknov (Nusa Putra, 2011) model pengembangan merupakan dasar untuk mengembangkan produk yang akan dihasilkan. Model pengembangan dapat berupa model prosedural, model konseptual, dan model teoritik. Dalam penelitian pengembangan ini digunakan model prosedural karena dianggap cocok dengan tujuan pengembangan yang ingin dicapai yaitu untuk menghasilkan suatu produk dan menguji kelayakan produk yang dihasilkan dimana untuk mencapai tujuan tersebut harus melalui langkah-langkah tertentu yang harus diikuti untuk menghasilkan produk tertentu.

Model prosedural adalah model yang bersifat deskriptif, menunjukkan langkah- langkah yang harus diikuti untuk menghasilkan produk. Pada penelitian dan pengembangan ini akan menghasilkan suatu produk media aplikasi manajemen penjualan.

Model pengembangan yang digunakan adalah model pengembangan menurut Borg & Gall (1983). Pengertian penelitian pengembangan menurut Borg & Gall adalah suatu proses yang dipakai untuk mengembangkan dan memvalidasi produk pendidikan.

Penelitian pengembangan itu sendiri dilakukan berdasarkan suatu model pengembangan berbasis industri, yang temuan-temuannya dipakai untuk mendesain produk dan prosedur, yang kemudian secara sistematis dilakukan uji lapangan, dievaluasi, disempurnakan untuk memenuhi kriteria keefektifan, kualitas, dan standar tertentu.

Secara lengkap menurut Borg & Gall ada 10 langkah pelaksanaan strategi penelitian dan pengembangan, yaitu:

1. Penelitian dan pengumpulan data (*Research and information collecting*).
2. Perencanaan (*Planning*).
3. Pengembangan draf produk (*Develop preliminary form of product*).
4. Uji coba lapangan awal (*Preliminary field testing*).
5. Merevisi hasil uji coba (*Main product revision*).
6. Uji coba lapangan (*Main field testing*).
7. Penyempurnaan produk hasil uji lapangan (*Operasional product revision*).
8. Uji pelaksanaan lapangan (*Operasional field testing*).
9. Penyempurnaan produk akhir (*Final product revision*).
10. Diseminasi dan implementasi (*Dissemination and implementation*).

C. Penelitian Relevan

1. Penelitian yang dilakukan oleh Agung Wahana (2014)

Tujuan penelitian ini diharapkan untuk dapat membantu mengelola sistem penjualan yang lebih baik dan sesuai dengan harapan.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Wulandari (2015)

Aplikasi ini mempermudah pelanggan membeli produk Chanel Distro Pringsewu secara online kapan saja dan dimana saja tanpa menyita waktu dan pelanggan juga dapat mengetahui informasi produk apa saja dan bagaimana desain yang tersedia di Distro Pringsewu.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Ade Setiadi (2016)

Sistem ini telah mempermudah pemilik toko dalam mengelolah pelanggan, *supplier* dan barang yang dibeli dan dijual serta pembuatan laporan yang diperlukan untuk perhitungan penjualan dan dapat memberikan informasi yang berguna bagi pemilik toko secara *up to date*.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Candra Wijaya (2015)

Aplikasi ini dirancang untuk mempermudah dalam melayani dan memberikan kenyamanan kepada konsumen serta pemasaran produk.

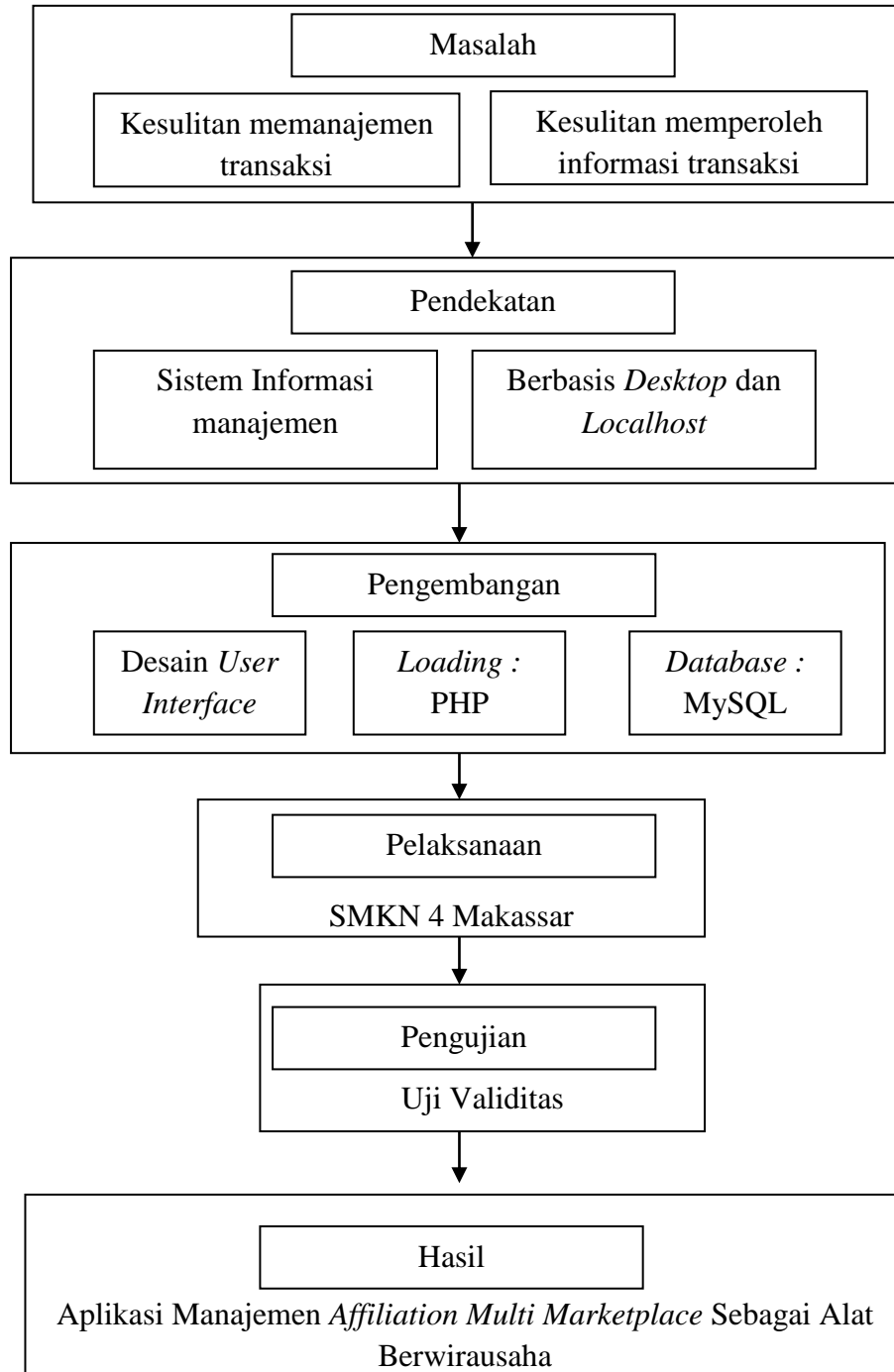
D. Kerangka Pikir

Perkembangan teknologi informasi sekarang ini sudah sangat pesat. Dimana perkembangan teknologi tersebut diikuti dengan persaingan bisnis yang terus berkembang. Salah satu peluang bisnis yang banyak menghasilkan keuntungan saat ini yaitu penjualan *online* atau sering disebut pasar *online*. Semakin berkembangnya pasar *online* maka semakin banyak pula *marketplace* yang menyediakan jasa keagenan atau *affiliator*. Salah satu masalah yang sering dihadapi oleh agen yaitu sistem pelaporan yang masih manual, sehingga sangat susah bagi agen untuk dapat mengelola penjualan dan kesulitan memperoleh informasi transaksi.

Sekolah Menengah Kejuruan yang merupakan sekolah lembaga pendidikan yang diharapkan untuk menghasilkan lulusan yang dapat mengembangkan diri dan dapat berwirausaha. Siswa yang memiliki keterampilan berwirausaha akan melahirkan wirausaha-wirausaha muda yang berkualitas dan terampil dalam menciptakan peluang bisnis baru.

Berdasarkan pertimbangan pentingnya membuat sistem informasi manajemen yang dapat memberikan kemudahan dalam mengelola sumber informasi dan dapat meningkatkan kinerja penjualan, maka dari itu penulis tertarik untuk mengambil tema dengan judul “Pengembangan Aplikasi Manajemen *Affiliation Multi Marketplace* berbasis *Desktop*”.

Adapun kerangka pikir dari aplikasi ini :



Gambar 2.2 Kerangka Pikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

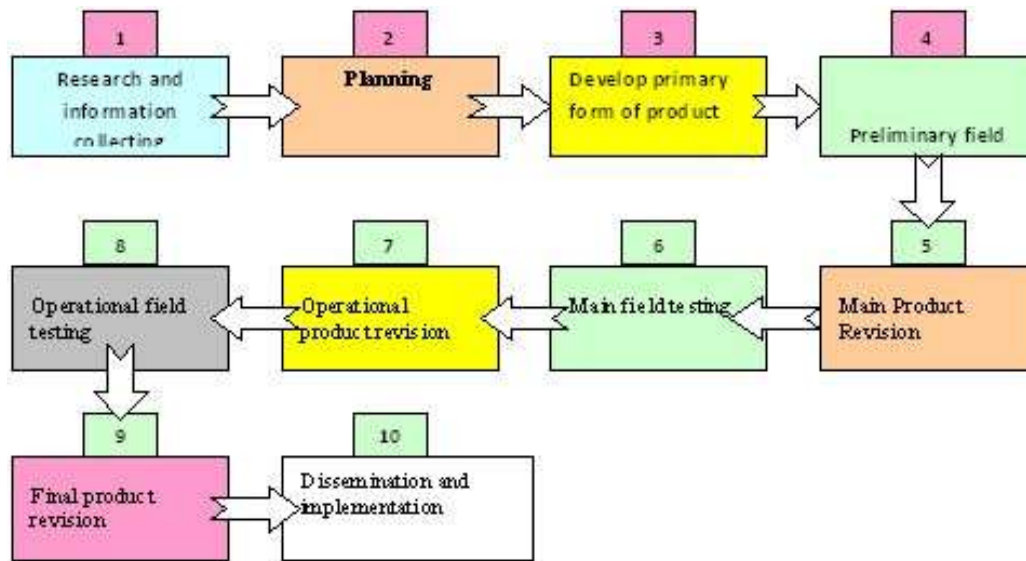
Jenis penelitian ini adalah penelitian pengembangan atau *research and development* yang bertujuan untuk menghasilkan produk tertentu. Model pengembangan yang digunakan adalah model pengembangan menurut Borg & Gall (1983). Pengertian penelitian pengembangan menurut Borg & Gall adalah suatu proses yang dipakai untuk mengembangkan dan memvalidasi produk pendidikan.

Penelitian pengembangan itu sendiri dilakukan berdasarkan suatu model pengembangan berbasis industri, yang temuan-temuannya dipakai untuk mendesain produk dan prosedur, yang kemudian secara sistematis dilakukan uji lapangan, dievaluasi, disempurnakan untuk memenuhi kriteria keefektifan, kualitas, dan standar tertentu.

Secara lengkap menurut Borg & Gall ada 10 langkah pelaksanaan strategi penelitian dan pengembangan, yaitu:

11. Penelitian dan pengumpulan data (*Research and information collecting*).
12. Perencanaan (*Planning*).
13. Pengembangan draf produk (*Develop preliminary form of product*).
14. Uji coba lapangan awal (*Preliminary field testing*).
15. Merevisi hasil uji coba (*Main product revision*).
16. Uji coba lapangan (*Main field testing*).

17. Penyempurnaan produk hasil uji lapangan (*Operasional product revision*).
18. Uji pelaksanaan lapangan (*Operasional field testing*).
19. Penyempurnaan produk akhir (*Final product revision*).
20. Diseminasi dan implementasi (*Dissemination and implementation*).



Gambar 3.1 Tahap Penelitian R & D menurut Borg & Gall

Dalam proses pengembangan aplikasi ini peneliti tidak menggunakan semua tahap penelitian dari Borg & Gall, yakni tahap 10.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian dilaksanakan di SMKN 4 Makassar. Jadwal pelaksanaan penelitian direncanakan berlangsung selama 6 bulan, dimulai dari analisis sistem, perancangan dan pengembangan, dan pengujian kualitas sistem.

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian ini adalah siswa kelas XI Pemasaran SMKN 4 Makassar. Sampel dalam penelitian ini untuk uji coba lapangan awal adalah 6 orang, uji coba lapangan kedua sebanyak 12 orang, dan uji coba lapangan 28 orang. Berikut di sajikan subejeck data dapa penelitian ini :

Tabel 3.1 Subjek Penelitian

Jenis Uji Coba	Jumlah Subjek
Uji Coba Lapangan Awal	4 Orang
Uji Coba Lapangan Kedua	8 Orang
Uji Pelaksanaan Lapangan	28 Orang

D. Kebutuhan Sistem

Kebutuhan perangkat keras dan perangkat lunak dalam perancangan aplikasi ini adalah:

1. Kebutuhan Perangkat Keras

Laptop Samsung processor core i3 2 GHz dan RAM 4 GB

2. Kebutuhan Perangkat Lunak

a. Sistem Operasi *Windows 7*

b. *Xampp*

c. *PHP Deasigner*

d. *Mozilla firefox*

E. Prosedur Perancangan

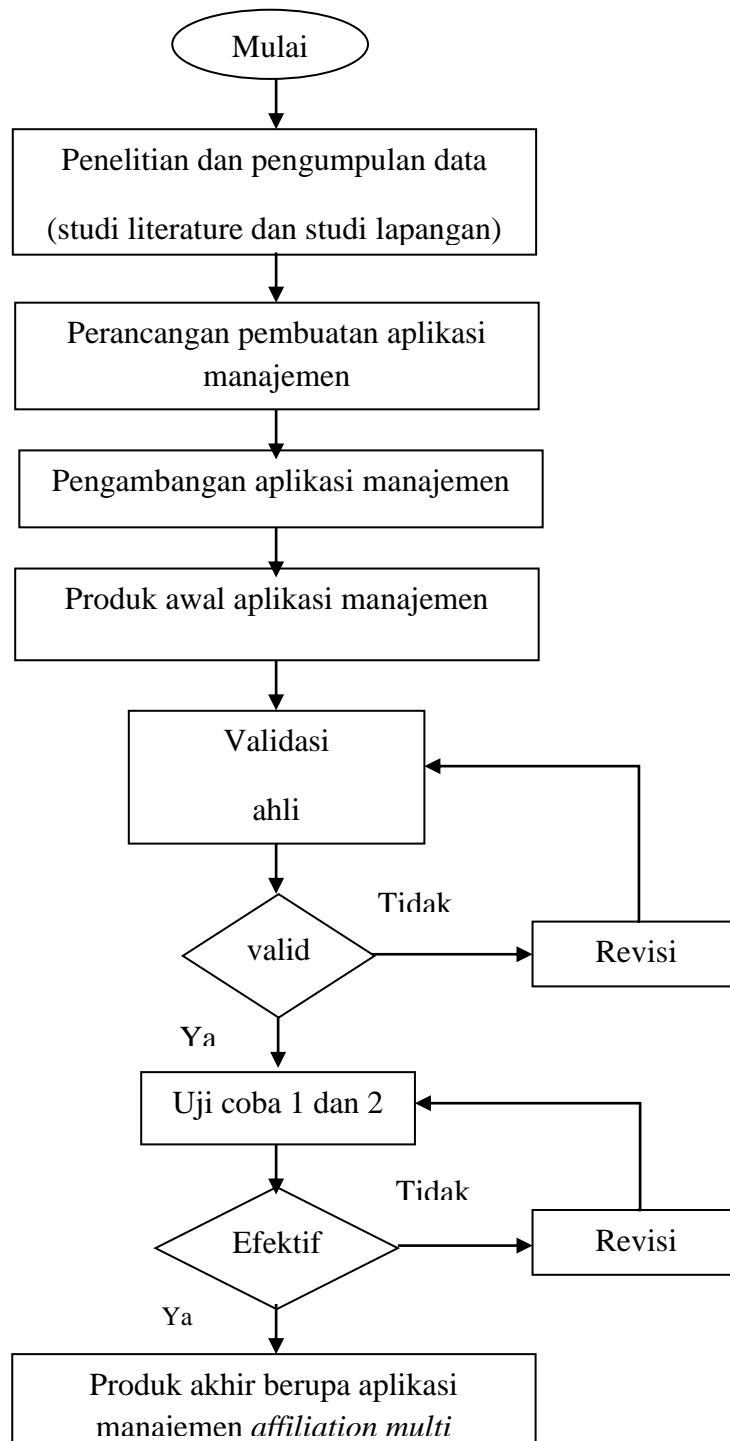
Pada tahapan pengembangan sistem ini akan digambarkan secara garis besar tentang proses pengembangan aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha bagi siswa sekolah menengah kejuruan.

1. Penelitian dan pengumpulan data (*Research and information collecting*) langkah awal yang dilakukan ini antara lain studi literatur yang berkaitan dengan permasalahan yang dikaji dan pengumpulan data dilakukan dengan studi lapangan, dan persiapan untuk merumuskan kerangka kerja penelitian.
2. *Perencanaan (Planning)* termasuk dalam langkah ini merumuskan kecakapan dan keahlian yang berkaitan dengan permasalahan, menentukan tujuan yang akan dicapai pada setiap tahapan, dan jika diperlukan melaksanakan studi kelayakan secara terbatas. Pada tahap ini peneliti menentukan bahan yang akan digunakan dan diperlukan dalam pengembangan aplikasi.
3. *Pengembangan draf produk (Develop preliminary form of product)* yaitu mengembangkan bentuk permulaan dari produk yang akan dihasilkan. Termasuk dalam langkah ini adalah persiapan komponen pendukung, menyiapkan pedoman dan buku petunjuk, dan melakukan evaluasi terhadap kelayakan alat-alat pendukung.
4. Uji coba lapangan awal (*Preliminary field testing*) yaitu melakukan ujicoba lapangan awal dalam skala terbatas. dengan melibatkan subjek sebanyak 4 – 10

subjek. Pada langkah ini pengumpulan dan analisis data dapat dilakukan dengan cara wawancara, observasi atau angket.

5. Merevisi hasil uji coba (*Main product revision*) yaitu melakukan perbaikan terhadap produk awal yang dihasilkan berdasarkan hasil ujicoba awal. Perbaikan ini sangat mungkin dilakukan lebih dari satu kali, sesuai dengan hasil yang ditunjukkan dalam ujicoba terbatas, sehingga diperoleh draft produk (model) utama yang siap diujicoba lebih luas.
6. *Uji coba lapangan (Main field testing)* coba utama yang melibatkan 5-15 subjek uji coba.
7. *Penyampaian hasil ujian lapangan (Operational product revision)* yaitu melakukan perbaikan/penyempurnaan terhadap hasil uji coba lebih luas, sehingga produk yang dikembangkan sudah merupakan desain model operasional yang siap divalidasi.
8. *Uji pelaksanaan lapangan (Operational field testing)* yaitu langkah uji validasi terhadap model operasional yang telah dihasilkan.
9. *Penyempurnaan produk (Final product revision)* yaitu melakukan perbaikan akhir terhadap model yang dikembangkan guna menghasilkan produk akhir.

Prosedur pengembangan aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha dapat dilihat dalam bagan berikut :



Gambar 3.2 Bagan prosedur pengembangan

F. Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen adalah alat atau fasilitas yang digunakan oleh peneliti dalam mengumpulkan data agar pekerjaannya lebih mudah dan hasilnya lebih baik, dalam arti lebih hemat, lengkap dan sistematis, sehingga mudah diolah (Arikunto, 2006). Instrumen dikembangkan dengan menggunakan skala Likert dengan 4 skala. Skor terendah diberi angka 1 dan skor tertinggi diberi 4 (Sugiyono, 2010). Instrumen yang digunakan pada penelitian ini, yaitu:

1. Dokumentasi

Dokumentasi adalah ditujukan untuk memperoleh data langsung dari tempat penelitian, meliputi buku-buku yang relevan, peraturan-peraturan, laporan kegiatan, foto-foto, film dokumenter, data yang relevan dengan penelitian. Sedangkan menurut Suharsimi Arikunto (2005) bahwa dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen, rapat, agenda dan sebagainya.

Menurut Margono (2000) bahwa dokumentasi merupakan pengumpulan data melalui peninggalan tertulis berupa arsip termasuk juga buku-buku tentang pendapat, teori, dalil dan lain-lain.

Teknik dokumentasi digunakan dengan maksud untuk memperoleh data sekunder yang sifatnya tertulis. Data yang diperlukan dengan menggunakan teknik ini adalah mengenai jumlah obyek yang diteliti, yaitu jumlah siswa sebagai subjek penelitian.

2. Kuesioner (Angket)

Pengumpulan data dilakukan untuk mendapatkan data guna memecahkan masalah-masalah yang dimunculkan dalam penelitian. Teknik pengumpulan data yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini adalah kuesioner (angket). *Kuesioner* (angket) adalah daftar pertanyaan tertulis yang memerlukan tanggapan baik kesesuaian maupun ketidaksesuaian dari sikap testi. Menurut Sugiyono (2012), *kuesioner* merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.

Peneliti membuat sejumlah pernyataan dengan mengacu pada *blueprint* atau kisi-kisi instrumen. Kisi-kisi instrumen diperlukan sebagai pedoman dalam merumuskan item instrumen. Selain itu, kisi-kisi juga harus menggambarkan indikator atau abilitas dari variabel. Pada penelitian ini, terdapat dua jenis angket yang digunakan yaitu:

a. Angket validasi ahli

Tujuan adanya angket validasi untuk mengetahui valid tidaknya pengembangan aplikasi Manajemen *Affiliation Multi Marketplace* sebagai alat berwirausaha bagi siswa sekolah menengah kejuruan jurusan pemasaran yang telah dilakukan oleh peneliti. Angket validasi yang berisi angket validator terhadap pengembangan aplikasi Manajemen *Affiliation Multi Marketplace*

sebagai alat berwirausaha bagi siswa sekolah menengah kejuruan jurusan pemasaran.

b. Angket respon siswa

Tujuan angket ini yaitu untuk mengetahui respon siswa terhadap Aplikasi Manajemen *Afilliation Multi Marketplace* sebagai alat berwirausaha bagi siswa sekolah menengah kejuruan jurusan pemasaran. Angket respon berisi angket respon siswa terhadap aplikasi Manajemen *Afilliation Multi Marketplace* sebagai alat berwirausaha bagi siswa sekolah menengah kejuruan jurusan pemasaran. Adapun metode yang digunakan yaitu masing-masing siswa diminta untuk mengisi angket.

3. Kisi-kisi Instrumen

Rancangan kisi-kisi instrumen dalam pengembangan aplikasi Manajemen *Afilliation Multi Marketplace* sebagai alat berwirausaha bagi siswa sekolah menengah kejuruan jurusan pemasaran terdiri dari instrumen untuk validasi ahli yang terdiri dari instrumen untuk ahli media serta instrumen yang digunakan oleh siswa dalam pengisian angket.

a. Instrumen Ahli Media

Pengujian terhadap ahli media dilakukan untuk mengetahui kelayakan dari media tersebut. Pengujian dilakukan menggunakan ISO 9126, Angket untuk ahli media ditinjau dari aspek *functionality*, *usability* dan *maintainability*. Berikut kisi-kisi angket ahli media dapat dilihat pada Tabel 3.2.

Table 3.2

Kisi-kisi Instrumen Validasi Ahli Media

No	Aspek	Indikator	Jumlah Butir
1	<i>Functionality</i>	Fungsionalitas	14
2	<i>Usability</i>	Kebergunaan	15
3	<i>Maintainability</i>	Pemeliharaan	4

b. Kisi-kisi Instrumen Angket Respon Siswa

Angket digunakan untuk mengetahui tanggapan siswa setelah menggunakan aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace*. Berikut kisi-kisi angket untuk pengguna dapat dilihat pada Tabel 3.3.

Table 3.3

Kisi-kisi Instrumen Angket Respon Siswa

No	Aspek	Indikator	Jlh. Butir	No. Butir
1	Tampilan	Tulisan	1	13,14
		Menarik	5	1,2,3,7
		Bahasa	1	4
2	Manfaat	Kemudahan Aplikasi	2	6,26
			15	5,8,9,10,11,12,
3	Perangkat lunak	Kehandalan aplikasi		15,16,17,18, 19,20,21,22,23,24,25,27

4. Teknik Analisi Data

Analisis data pada penelitian ini adalah menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif yang memaparkan hasil pengembangan produk dan menguji tingkat kelayakan produk.

Data mengenai pendapat atau tanggapan peserta didik yang terkumpul melalui angket dianalisis dengan statistik deskriptif. Hasil angket dianalisis dengan kriteria sebagai berikut :

Tabel 3.4 Kategori skala likert

Penilaian	Nilai
Sangat Baik	4
Baik	3
Cukup Baik	2
Kurang Baik	1

Sumber: Suharsimi Arikunto (1996)

Data yang terkumpul diproses dengan cara dijumlahkan, dibandingkan dengan jumlah yang diharapkan dan diperoleh persentase (Arikunto, 1996)

Data yang terkumpul dianalisis dengan teknik analisis deskriptif kuantitatif yang diungkapkan dalam distribusi skor dan persentase terhadap kategori skala penilaian yang telah ditentukan. Setelah penyajian dalam bentuk persentase. Langkah selanjutnya mendeskriptifkan dan mengambil kesimpulan tentang masing-

masing indikator. Kesesuaian aspek dalam pengembangan media dapat menggunakan tabel berikut.

Tabel 3.5 Tabel skala persentase

Persentase Pencapaian	Interpretasi
76 – 100 %	Layak
56 – 75 %	Cukup layak
40 – 55 %	Kurang layak
0 – 39 %	Tidak layak

Sumber: Suharsimi Arikunto (1996)

Pada tabel 3.5 di atas disebutkan persentase pencapaian, skala nilai, dan interpretasi. Untuk mengetahui kelayakan digunakan tabel di atas sebagai acuan penilaian data yang dihasilkan dari validasi ahli media.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Penelitian dan pengembangan ini bertujuan untuk menghasilkan produk berupa aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha dan buku panduan penggunaan aplikasi, serta untuk mengetahui pendapat siswa terhadap produk aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha. Aplikasi yang dikembangkan dinyatakan layak digunakan berdasarkan validasi oleh ahli dan hasil uji coba dan tanggapan siswa.

Penelitian dan pengembangan ini mengacu pada model pengembangan Borg & Gall, yang mengacu pada 9 tahap saja. Berikut penjelasan tiap tahap yang dilakukan dalam penelitian dan pengembangan ini :

1. Penelitian dan Pengumpulan Data (*Research and information collecting*)

Penelitian dan pengumpulan data langkah awal yang dilakukan ini antara lain studi literatur yang berkaitan dengan permasalahan yang dikaji dan pengumpulan data dilakukan dengan studi lapangan, dan persiapan untuk merumuskan kerangka kerja penelitian.

Dalam hal ini peneliti melakukan penelitian dan pengumpulan data dengan cara melakukan observasi masalah yang dihadapi oleh pengguna pasar *online* dalam memproses transaksi penjualan tokonya. Berdasarkan hasil observasi diperoleh

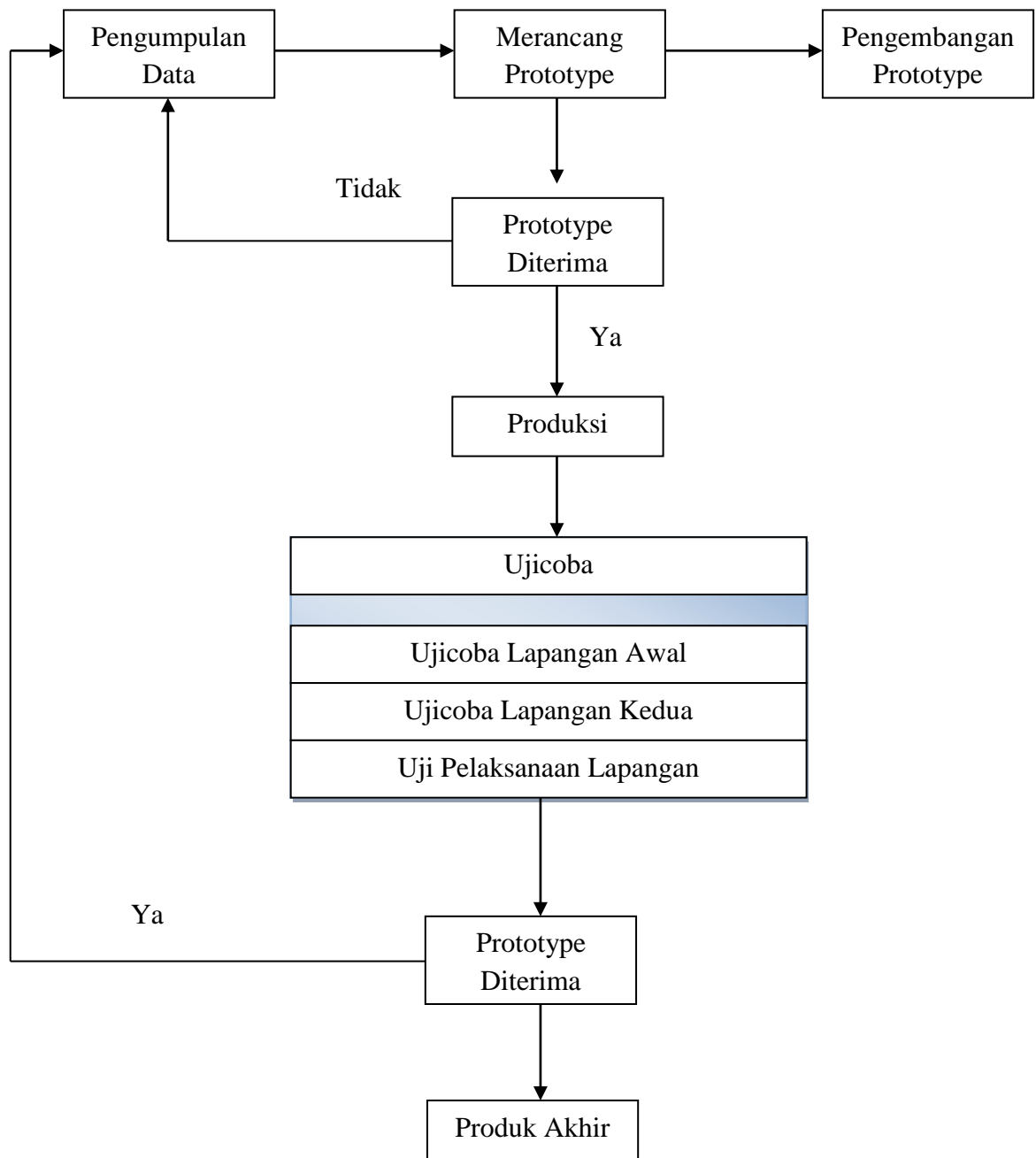
informasi bahwa sulitnya penjual dalam mengatur atau manajemen penjualan atau transaksi.

2. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan (Planning) termasuk dalam langkah ini merumuskan kecakapan dan keahlian yang berkaitan dengan permasalahan, menentukan tujuan yang akan dicapai pada setiap tahapan, dan jika diperlukan melaksanakan studi kelayakan secara terbatas. Pada tahap ini peneliti menentukan bahan yang akan digunakan dan diperlukan dalam pengembangan aplikasi.

a. Desain Data

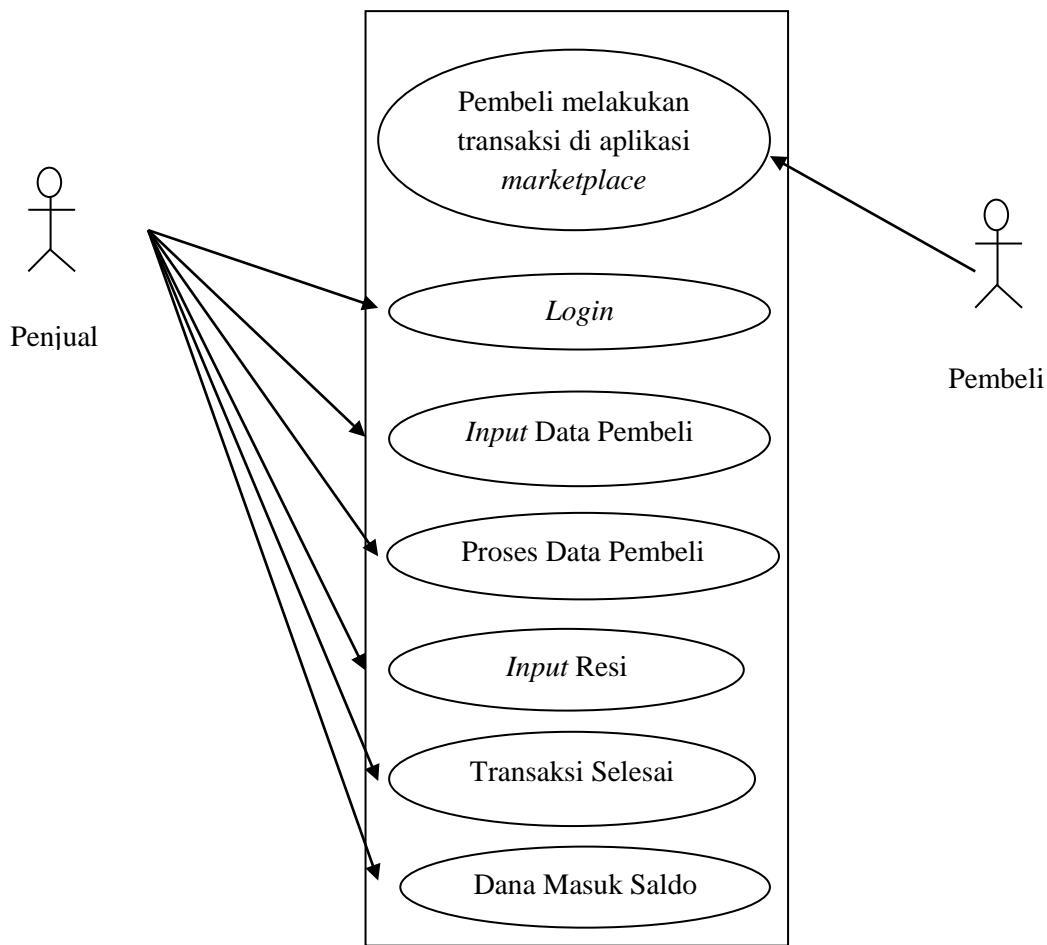
Desain data adalah proses transformasi informasi yang telah dibuat dalam tahap perencanaan sistem ke dalam struktur data yang akan diperlukan untuk mengimplementasikan aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace*. Desain *Data Flow Diagram* sistem menggambarkan jalannya data yang akan diimplementasikan menjadi program atau bagian dari sistem sebenarnya.



Gambar 4.1
Data Flow Diagram

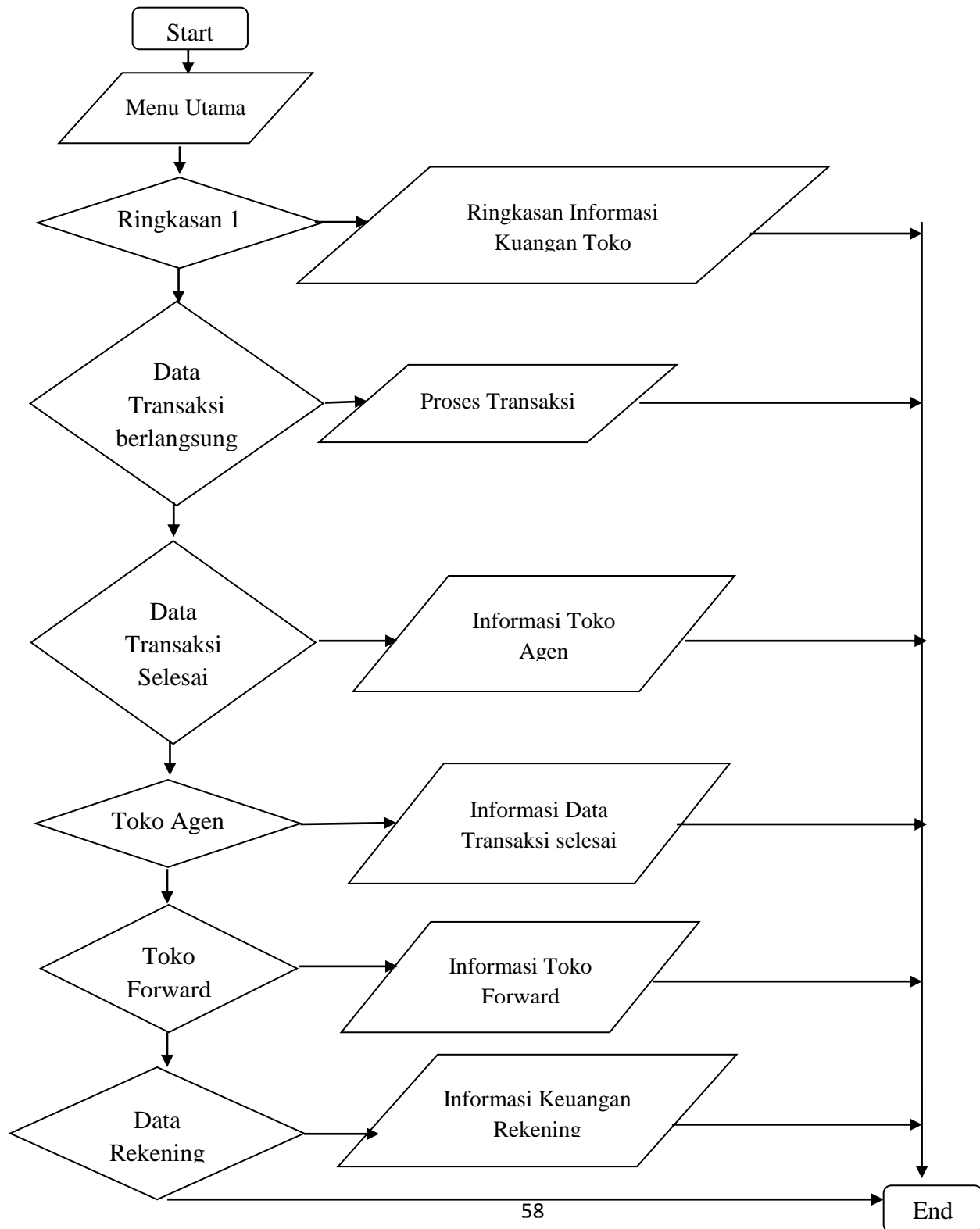
b. Use Case

Gambar 4.2 menggambarkan proses manajemen penjualan pada aplikasi yang dimulai dari pembeli yang melakukan transaksi pada salah satu *marketplace* yang ditentukan, kemudian penjual akan melakukan *login* pada aplikasi, dan melukan proses *input* kemudian memproses transaksi, setelah itu mengupload resi dan setelah trasaksi atau barang yang dibeli pembeli sampai pada tangan pembeli maka transaksi selesai dan dana akan masuk ke saldo.



Gambar 4.2
Use Case

c. Flowchart



d. User Interface

Tahapan desain *interface* adalah penggambaran mengenai struktur program. Desain *interfase* atau tampilan dibuat untuk memudahkan *programmer* menerjemahkan kedalam bentuk bahasa pemrograman.

Perancangan tampilan ini akan menampilkan rancangan *interface* pada masing – masing menu dan sub menu yang telah ada pada sistem aplikasi Manajemen *Afilliation Multi Marketplace* sebagai alat berwirausaha bagi siswa sekolah menengah kejuruan jurusan pemasaran.

Saat pertama kali membuka perancangan aplikasi Manajemen *Afilliation Multi Marketplace* sebagai alat berwirausaha bagi siswa sekolah menengah kejuruan jurusan pemasaran ini, *use* akan diberikan beberapa menu pilihan. *User* bisa memilih salah satu menu utama pada aplikasi, berikut ini beberapa menu yang telah disediakan dan beserta penjelasannya : menu “Ringkasan 1 ” berisi laporan keuangan toko, menu “Data transaksi berlangsung” berisi data transaksi yg sedang berlangsung dan untuk melakukan proses transaksi, menu “Data Transaksi Selesai” berisi informasi data transaksi yang telah selesai, menu “Toko Agen” Berisi informasi toko agen, menu “Toko Forward” Berisi informasi took *forward*, menu “Data Rekening” Berisi informasi keuangan rekening.

Ringkasan 1	
Data Transaksi Berjalan	
Data Transaksi Selesai	
Toko Agen	
Toko Forward	Data Rekening

Gambar 4.4
Tampilan Menu Utama

Modal	Laba	Omset
-------	------	-------

Gambar 4.5
Tampilan Menu Ringkasana Dana Toko

Tambah	Edit	Tolak	Proses	Cari....
--------	------	-------	--------	----------

Gambar 4.6
Tampilan Menu Data Transaksi berlangsung

Edit	Refresh
------	---------

Gambar 4.7
Tampilan Menu Data Transaksi Selesai

Toko Agen	No.Rek	Emai	No. HP	Saldo	Keterangan
-----------	--------	------	--------	-------	------------

Gambar 4.8
Tampilan Menu Data Toko Agen

Toko Forward	Saldo	Transaksi
--------------	-------	-----------

Gambar 4.9
Tampilan Menu Data Toko *Forward*

Nama Rek.	Bank	No.Rek.	Saldo
-----------	------	---------	-------

Gambar 4.10
Tampilan Menu Informasi Data Rekening

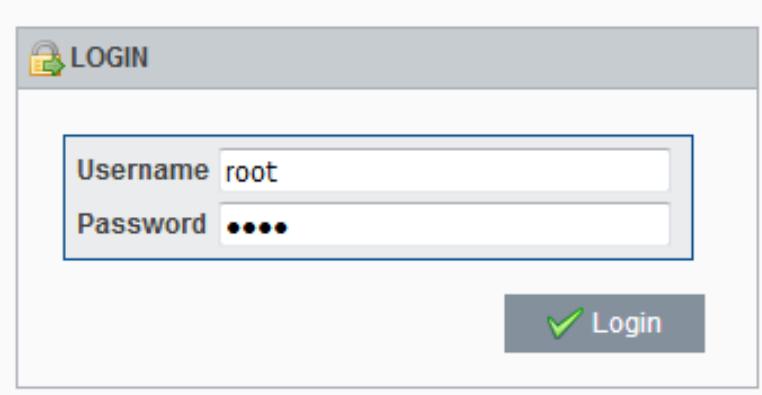
3. *Pengembangan draf produk (Develop preliminary form of product)*

Pengembangan draf produk (Develop preliminary form of product) yaitu mengembangkan bentuk permulaan dari produk yang akan dihasilkan. Termasuk dalam langkah ini adalah persiapan komponen pendukung, menyiapkan pedoman atau buku petunjuk, dan melakukan evaluasi terhadap kelayakan alat-alat pendukung.

a. Implementasi Program

Implementasi program adalah tahapan menerjemahkan desain ke tampilan sebenarnya. Program yang di implementasikan menggunakan program *PHP Designer* berupa bahasa-bahasa pemrograman.

Implementasi aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha dapat dilihat pada gambar di bawah ini :

The image shows a web-based login interface. At the top, there is a header bar with a lock icon and the word "LOGIN". Below this, there is a form with two input fields: "Username" containing the text "root" and "Password" containing four black dots. A blue border surrounds these two fields. To the right of the form, there is a button with a green checkmark icon and the text "Login".

Gambar 4.11
Tampilan *Form Login*

DROPSHIPNOTE v1.0 Logout (User Name) RELOAD ALL Logout (User Name) Logout (User Name)

Ringkasan Dana

JS AGEN	JS TRH	JS FORM	JS REK	TOTAL	T.MOAL	T.MOSET	T.CASHBACK	ELAMA	MOAL B	OMSET B	LAMA B	MOAL H	OMSET H	LAMA H	T.CSL/CS	CSL/CS Per
83.000	0	0	1.583.383	1.583.383	70.000	83.000	0	23.888	70.000	83.000	23.888	70.000	83.000	23.888	0	0

TRANSAKSI BERLANGSUNG TRANSAKSI SELESAI STOK OFFLINE

EDIT Refresh

NO TRS	TGL TRANSAKSI	NAMA PEMBELI	TOKO AGEN	PROSES BY	FORM BY AGEN	DPLAT	RESI	KETERANGAN	STATUS	MOAL	REFUND
1	2019-12-30	198	IL. Nishan	IP. Nishan		IL. Nishan	0000000000		OK	0000	0
2	2019-12-30	198	IL. Raka alone	IL. Raka alone		0000000000	0000000000		OK	0000	0
3	2019-12-30	198	IL. Raka alone	IL. Raka alone		0000000000	0000000000		OK	0000	0

10 Page 1 of 1 Displaying 1 to 3 of 3 items

AKUR BERKUR, TOKO AGEN **AKUR MEMBU, TOKO FORWARD** **AKUR REKRENSI**

TAMBAH EDIT TRANSFER HISTORI MUTASI RELOAD

NO TRS	TGL TRANSAKSI	NAMA PEMBELI	TOKO AGEN	PROSES BY	FORM BY AGEN	DPLAT	RESI	KETERANGAN	STATUS	MOAL	REFUND
1	2019-12-30	198	IL. Nishan	IP. Nishan		IL. Nishan	0000000000		OK	0000	0
2	2019-12-30	198	IL. Raka alone	IL. Raka alone		0000000000	0000000000		OK	0000	0
3	2019-12-30	198	IL. Raka alone	IL. Raka alone		0000000000	0000000000		OK	0000	0
TOTAL SALDO										1.583.383	

Gambar 4.12
Tampilan Utama

DROPSHIPNOTE v1.0 Logout (User Name) RELOAD ALL Logout (User Name) Logout (User Name)

Ringkasan Dana

JS AGEN	JS TRH	JS FORM	JS REK	TOTAL	T.MOAL	T.MOSET	T.CASHBACK	ELAMA	MOAL B	OMSET B	LAMA B	MOAL H	OMSET H	LAMA H	T.CSL/CS	CSL/CS Per
83.000	0	0	1.583.383	1.583.383	70.000	83.000	0	23.888	70.000	83.000	23.888	70.000	83.000	23.888	0	0

TRANSAKSI BERLANGSUNG TRANSAKSI SELESAI STOK OFFLINE

EDIT Refresh

NO TRS	TGL TRANSAKSI	NAMA PEMBELI	TOKO AGEN	PROSES BY	FORM BY AGEN	DPLAT	RESI	KETERANGAN	STATUS	MOAL	REFUND
1	2019-12-30	198	IL. Nishan	IP. Nishan		IL. Nishan	0000000000		OK	0000	0
2	2019-12-30	198	IL. Raka alone	IL. Raka alone		0000000000	0000000000		OK	0000	0
3	2019-12-30	198	IL. Raka alone	IL. Raka alone		0000000000	0000000000		OK	0000	0

10 Page 1 of 1 Displaying 1 to 3 of 3 items

AKUR BERKUR, TOKO AGEN **AKUR MEMBU, TOKO FORWARD** **AKUR REKRENSI**

TAMBAH EDIT TRANSFER HISTORI MUTASI RELOAD

NO TRS	TGL TRANSAKSI	NAMA PEMBELI	TOKO AGEN	PROSES BY	FORM BY AGEN	DPLAT	RESI	KETERANGAN	STATUS	MOAL	REFUND
1	2019-12-30	198	IL. Nishan	IP. Nishan		IL. Nishan	0000000000		OK	0000	0
2	2019-12-30	198	IL. Raka alone	IL. Raka alone		0000000000	0000000000		OK	0000	0
3	2019-12-30	198	IL. Raka alone	IL. Raka alone		0000000000	0000000000		OK	0000	0
TOTAL SALDO										1.583.383	

Gambar 4.13
Tampilan Ringkasan Dana

TRANSAKSI BERLANGSUNG TRANSAKSI SELESAI STOK OFFLINE

TAMBAH EDIT TRANSFER HISTORI MUTASI RELOAD

NO TRS	TGL TRANSAKSI	NAMA PEMBELI	TOKO AGEN	PROSES BY	FORM BY AGEN	DPLAT	RESI	KETERANGAN	STATUS	MOAL	REFUND
1	2019-12-30	198	IL. Nishan	IP. Nishan		IL. Nishan	0000000000		OK	0000	0
2	2019-12-30	198	IL. Raka alone	IL. Raka alone		0000000000	0000000000		OK	0000	0
3	2019-12-30	198	IL. Raka alone	IL. Raka alone		0000000000	0000000000		OK	0000	0

10 Page 1 of 1 Displaying 1 to 3 of 3 items

AKUR BERKUR, TOKO AGEN **AKUR MEMBU, TOKO FORWARD** **AKUR REKRENSI**

TAMBAH EDIT TRANSFER HISTORI MUTASI RELOAD

NO TRS	TGL TRANSAKSI	NAMA PEMBELI	TOKO AGEN	PROSES BY	FORM BY AGEN	DPLAT	RESI	KETERANGAN	STATUS	MOAL	REFUND
1	2019-12-30	198	IL. Nishan	IP. Nishan		IL. Nishan	0000000000		OK	0000	0
2	2019-12-30	198	IL. Raka alone	IL. Raka alone		0000000000	0000000000		OK	0000	0
3	2019-12-30	198	IL. Raka alone	IL. Raka alone		0000000000	0000000000		OK	0000	0

Gambar 4.14
Tampilan Menu Transaksi Berlangsung

DROPSHIPNOTE

LOGOUT (WATERMARK) | RELOAD DATA | LOGIN FORM | KEMUL

JALAN	JUDITH	JUDITH	JERAK	TOTAL	MODAL	TONNET	TONBACK	FLABA	MODAL	ONSET	LABA	MODAL	ONSET	LABA	TONNET	TONTO	PIR
0	0	0	1463.383	1.000.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

TRANSKSI BERHASIL | TRANSKSI BERHASIL | STOP OPTIMIZE

LOGOUT (WATERMARK) | RELOAD DATA | LOGIN FORM | KEMUL

NO TRG	TGL TRG	NAMA PERSENI	TOKO AGEN	PROSES BY	FORM BY AGEN	DPLAT	TIMEOUT	ELAPSE	RES	WETERAMOMI	STATUS
1	12341	2018-12-18	emas	SL. Raha store	M. RELLIN PROSES		11-12-2018 40-41-13M				H
2	12344	2018-12-18	emas	SL. Raha store	M. RELLIN PROSES		12-12-2018 52-41-13M				H
3	09889	2018-12-18	emas	SL. Raha store	M. RELLIN PROSES		06-12-2018 80-184-48				H
4	12345	2018-12-18	emas	SL. Raha store	M. RELLIN PROSES		11-12-2018 40-41-13M				H

12341 12344 09889 12345

Page 1 of 1

Displaying 110 of 4 items

Gambar 4.15
Tampilan Data Transaksi Berlangsung

[illegible]

Gambar 4.16
Tampilan Menu Data Transaksi Toko Agen

HISTORI DATA AKHIR BL Raha store						
SALDO AKHIR		CASH-BACK/TOKO CASH				
TIMESTAMP	PARAMETER	NO TRS	JENIS	JUMLAH	SALDO	CATATAN
1. 2018-12-06 22:06:36	Remit	12344	Trans	8,000	88,000	
2. 2018-12-06 21:43:33	Remit	12341	Trans	80,000	90,000	
<div> <div>10</div> <div> <div>10</div> <div>4</div> <div>Page: 1</div> <div>of 1</div> <div>10</div> </div> <div> <div>10</div> <div>4</div> <div>Page: 1</div> <div>of 1</div> <div>10</div> </div> </div>						
						Displaying 1 to 2 of 2 Items

Gambar 4.17
Tampilan Histori Dana

AKUN MENJUAL (TOKO AGEN)									
AKUN MEMBELI (TOKO FORWARD)									
AKUN REKENING									
TAMBAH EDIT PENCAIRAN PENYESUAIAN DANA HISTORI DANA INFO									
Cek Mutasi Saldo									
TOKO FORWARD	SALDO AKUN	CS T.Cash	TT	DIPROSES (P)	TERKIRIM (Y)	BERJALAN (P+Y)	SELESAI	TOTAL	CLONE
1 AA BELUM PROSES	0	0	2						5
2 BB FORW BY AGEN	0	0	0						5
3 CC Upin Ipin	0	0	2						5
4 DP berkahmotor	0	0	1						5

Gambar 4.18
Tampilan Akun Toko *Forward*

AKUN MENJUAL (TOKO AGEN)				
AKUN MEMBELI (TOKO FORWARD)				
AKUN REKENING				
TAMBAH EDIT TRANSAKSI LAIN TRANSFER HISTORI MUTASI RELOAD				
BANK	NO REKENING	NAMA REKENING	SALDO	AKTIF
1 Mandiri C.katulis	1520019059100	Nanang ryan 9100	1,583,393	Y
2 BRI	796101002280532	RATNA SARI RAUF	10,100,000	N
3 COBA LAGI	2222222	TES	0	N
TOTAL SALDO			1,583,393	

Gambar 4.19
Tampilan Data Akun Rekening

b. Hasil Validasi Sistem

Validasi sistem aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha adalah proses untuk menilai kelayakan sistem sebelum digunakan aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha. Pengujian ini dilakukan oleh pakar yang telah diberikan kepercayaan dalam memvalidasi aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat

berwirausaha yaitu oleh Bapak Dr. Hendra Jaya, M.T. dan Bapak Dr. Abd. Muis

Mappalotteng, M.Pd., M.T. dengan hasil persentase kelayakan sebagai berikut :

Tabel 4.1
Hasil Persentase Kelayakan *Expert*

No	Instrumen <i>Functional</i>		Penilaian		Rata- Rata	Kategori
	Fungsi	Pertanyaan	V1	V2		
1	Form <i>Login</i>	Apakah Form <i>Login</i> berfungsi dengan baik ?	4	3	3.5	Baik
2	<i>Tool</i> Tamba	Apakah fungsi fitur <i>tool</i> tambah dalam sistem berfungsi dengan baik ?	4	4	4	Sangat Baik
3	<i>Tool</i> Edit	Apakah <i>tool</i> edit dapat di fungsikan ?	4	4	4	Sangat Baik
4	<i>Tool</i> Tolak	Apakah <i>tool</i> tolak dapat di fungsikan ?	4	4	4	Sangat Baik
5	<i>Tool</i> Proses	Apakah <i>tool</i> proses dapat di fungsikan ?	4	3	3.5	Baik
6	<i>Tool</i> <i>Cancel</i> <i>Forward</i>	Apakah <i>tool cancel forward</i> dapat di fungsikan ?	4	4	4	Sangat Baik
7	<i>Tool</i> <i>Insert</i>	Apakah <i>tool insert</i> dapat difungsikan ?	4	4	4	Sangat Baik
8	<i>Tool</i> Set Komplai n	Apakah <i>tool</i> set Complain dapat difungsikan?	4	3	3.5	Baik
9	<i>Tool</i> Clone transaksi	Apakah <i>tool clone</i> transaksi dapat difungsikan dengan baik ?	4	4	4	Sangat Baik
10	<i>Tool</i> Set <i>Skip</i>	Apakah <i>tool set skip</i> dapat difungsikan dengan baik?	4	4	4	Sangat Baik
11	<i>Tool</i> Set Selesai	Apakah <i>tool</i> set selesai dapat difungsikan ?	4	4	4	Sangat Baik
12	<i>Tool</i> set <i>Pending</i>	Apakah <i>tool set pending</i> berfungsi dengan baik ?	4	1	2.5	Kurang Baik

13	<i>Tool Up Data</i>	Apakah <i>tool Up</i> data dapat berfungsi dengan baik ?	4	3	3.5	Baik
14	<i>Tool Refresh</i>	Apakah <i>tool refresh</i> dapat berfungsi dengan baik ?	4	4	4	Sangat Baik
15	<i>Form pencarian</i>	Apakah <i>form</i> pencarian dapat menampilkan data pencarian dengan baik ?	4	3	3.5	Baik
16	Menu Transaksi Selesai	Apakah fungsi menu transaksi selesai dapat menampilkan transaksi dengan baik ?	4	3	3.5	Baik
17	Menu Stok Offline	Apakah Menu Stok <i>Offline</i> dapat menampilkan data dengan baik ?	4	4	4	Sangat Baik
18	Menu Akun Membali	Apakah fungsi menu akun menjual dapat menampilkan data akun dengan baik ?	4	4	4	Sangat Baik
19	Menu Akun Menjual	Aplikasi fungsi menu akun menjual dapat menampilkan data akundengan baik ?	4	3	3.5	Baik
20	Menu Akun Rekening	Apakah Fungsi Akun Rekening dapat menampilkan data rekening dengan baik ?	4	4	4	Sangat Baik
Nilai Rata-Rata					3,75	
No	Instrumen <i>Usability</i>		Penilaian		Rata-Rata	Kategori
	Pertanyaan		V1	V2		
1	Aplikasi memiliki tampilan yang menarik		4	3	3.5	Baik
2	Kesesuaian warna tombol		4	3	3.5	Baik
3	Kombinasi warna pada aplikasi terlihat konsisten dan jelas		4	4	4	Sangat Baik
4	Aplikasi sangat mudah dipelajari		3	3	3	Baik
5	Aplikasi tidak pernah mengalami eror saat dijalankan		3	4	3.5	Baik
6	Kemudahan pengoprasian aplikasi		4	3	3.5	Baik
7	Kerapian tata letak menu		3	3	3	Baik
8	Aplikasi dapat menambah dan memproses pesanan		4	4	4	Sangat

					Baik
9	Aplikasi dapat menampilkan jumlah total saldo penjualan	4	4	4	Sangat Baik
10	Aplikasi dapat menampilkan modal, omset dan total laba yang didapatkan bulan ini	4	4	4	Sangat Baik
11	Aplikasi dapat menampilkan modal, omset dan total laba yang didapatkan hari ini	4	4	4	Sangat Baik
12	Aplikasi dapat menampilkan tabel transaksi yang sedang berlangsung	4	4	4	Sangat Baik
13	Aplikasi dapat menampilkan data transaksi toko agen dan toko <i>forward</i>	4	3	3.5	Baik
14	Aplikasi dapat menampilkan data rekening	4	3	3.5	Baik
15	Ketetapan jenis tulisan	3	3	3	Baik
Nilai Rata-Rata				3,6	
No	Instrumen <i>Maintability</i> Pertanyaan	Penilaian		Rata-Rata	Kategori
		V1	V2		
1	Terdapat peringatan pada sistem saat terjadi kesalahan	4	3	3,5	Baik
2	Penggunaan satu bentuk rancangan pada seluruh rancangan sistem	4	3	3,5	Baik
3	Kemudahan dalam pengelolaan, perbaikan dan pengembangan sistem	3	3	3	Baik
4	Dokumentasi penggunaan sistem	3	3	3	Baik
Nilai Rata-Rata				3,25	
Total Rat-Rata				10,6	
Rata-Rata Total				3,53	Sangat Layak

Berdasarkan tabel diatas, peneliti telah merevisi aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha sesuai dengan saran validator. Validasi dilakukan untuk menguji kelayakan sebuah produk yang dihasilkan dengan menggunakan lembar validasi *expert*, sehingga dapat disimpulkan bahwa aplikasi

manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha sangat layak digunakan dengan sedikit revisi.

4. Uji Coba Lapangan Awal

Uji coba lapangan awal (*Preliminary field testing*) yaitu melakukan ujicoba lapangan awal dalam skala terbatas. dengan melibatkan subjek sebanyak 4 subjek. Pada langkah ini analisis dapat dilakukan dengan cara melakukan ujicoba menggunakan aplikasi oleh kelompok kecil penjual *online*.

Berdasarkan hasil ujicoba lapangan awal ada revisi yang dilakukan pada menu proses yaitu jika pembelian lebih dari satu jenis barang berbeda dengan *supplier* berbeda pada satu transaksi.

5. Uji Coba Lapangan Kedua (Main Field Testing)

Uji coba lapangan kedua (Main field testing) yang melibatkan 8 subjek penelitian. Berdasarkan uji coba lapangan kedua ada revisi yang dilakukan pada menu komplain barang yaitu saat barang di *return* akan masuk pada stok *inventarsi* barang.

6. Uji Pelaksanaan Lapangan (Operational Field Testing)

Uji pelaksanaan lapangan (Operational field testing) yaitu langkah uji validasi terhadap model operasional yang telah dihasilkan. Pengambilan data mengenai tanggapan siswa terhadap penggunaan aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* dilakukan dengan pengisian angket. Data yang diperoleh dari pengisian angket tersebut selanjutnya dianalisis dengan menggunakan program komputer yaitu

Statistikal Product and Sevice Solution n (SPSS) 21.0. Selanjutnya hasil analisis tersebut secara lengkap disajikan secara sistematis dalam bentuk tabel.

a. Aspek Tampilan

Tabel 4.2
Hasil analisis statistik angket siswa aspek tampilan

<i>Mean</i>	25.3571
<i>Standar deviation</i>	1.87012
<i>Minimum</i>	22.00
<i>Maximum</i>	28.00

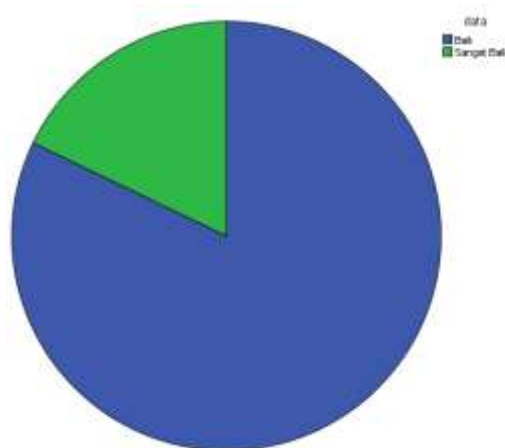
Berdasarkan tabel analisis statistik tanggapan siswa diatas dapat dilihat nilai *mean* adalah 25,35, nilai *standar deviation* adalah 1,87, nilai skor *maximuma* dalah 28 dan nilai skor *minimum* adalah 22.

Setelah data tersebut diketahui, maka langkah berikutnya adalah menyajikan data dalam bentuk tabel distribusi frekuensi tanggapan siswa aspek tampilan terhadap aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha. Tanggapan siswa tersebut diklasifikasikan dalam 5 kategori yaitu Sangat Baik, Baik, Cukup Baik, Kurang Baik dan Sangat Kurang Baik.

Tabel 4.3
Distribusi frekuensi tanggapan siswa aspek tampilan

Kategori	Frekuensi	Presentase	Presentase Kumulatif
Sangat Baik	5	17.9	100.0
Baik	23	82.1	82,1
Cukup Baik	0	0	0
Kurang Baik	0	0	0
Sangat Kurang	0	0	0
Total	28	100.0	

Distribusi frekuensi pada tabel di atas menunjukkan pengkategorian tanggapan siswa terhadap aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha. Jika data tersebut disajikan dalam bentuk grafik maka data grafik tanggapan siswa terhadap aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha dapat dilihat pada Gambar 4.20.



Gambar 4.20
Grafik tanggapan siswa aspek tampilan

Berdasarkan Tabel 4.3 dan Gambar 4.20, dapat diketahui bahwa dari 28 siswa, 23 atau 82,1% orang mengatakan sangat baik dan 5 atau 17,9% orang mengatakan sangat baik. Hasil statistik tersebut menunjukkan bahwa siswa memiliki tanggapan positif terhadap penggunaan Aplikasi Manajemen *Affiliation Multi Marketplace* Sebagai Alat Berwirausaha dengan pilihan terbanyak berada pada kategori baik dengan presentasi 82,1%.

b. Aspek Manfaat

Tabel 4.4
Hasil analisis statistik angket siswa aspek manfaat

<i>Mean</i>	7.5714
<i>Standar deviation</i>	.63413
<i>Minimum</i>	6.00
<i>Maximum</i>	8.00

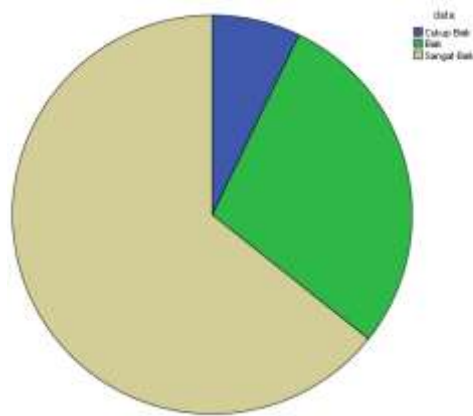
Berdasarkan tabel analisis statistik tanggapan siswa diatas dapat dilihat nilai *mean* adalah 7,57, nilai *standar deviation* adalah 0,63, nilai skor *maximuma* dalah 8 dan nilai skor *minimum* adalah 6.

Setelah data tersebut diketahui, maka langkah berikutnya adalah menyajikan data dalam bentuk tabel distribusi frekuensi tanggapan siswa aspek manfaat terhadap aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha. Tanggapan siswa tersebut diklasifikasikan dalam 5 kategori yaitu Sangat Baik, Baik, Cukup Baik, Kurang Baik dan Sangat Kurang Baik.

Tabel 4.5
Distribusi frekuensi tanggapan siswa aspek manfaat

Kategori	Frekuensi	Presentase	Presentase Komulatif
Sangat Baik	18	64.3	100.0
Baik	8	28.6	35.7
Cukup Baik	2	7.1	7.1
Kurang Baik	0	0	0
Sangat Kurang	0	0	0
Total	28	100.0	

Distribusi frekuensi pada tabel di atas menunjukkan pengkategorian tanggapan siswa terhadap aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha. Jika data tersebut disajikan dalam bentuk grafik maka data grafik tanggapan siswa terhadap aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha dapat dilihat pada Gambar 4.21.



Gambar 4.21
Grafik tanggapan siswa aspek manfaat

Berdasarkan Tabel 4.5 dan Gambar 4.21, dapat diketahui bahwa dari 28 siswa, 2 atau 7,1% orang mengatakan cukup baik dan 8 atau 28,6% orang mengatakan baik dan 16 atau 64,3% orang mengatakan sangat baik. Hasil statistik tersebut menunjukkan bahwa siswa memiliki tanggapan positif terhadap penggunaan Aplikasi Manajemen *Affiliation Multi Marketplace* Sebagai Alat Berwirausaha dengan pilihan terbanyak berada pada kategori sangat baik dengan presentasi 64,3%.

c. Aspek Perangkat Lunak

Tabel 4.6
Hasil analisis statistik angket siswa aspek perangkat lunak

<i>Mean</i>	66.5714
<i>Standar deviation</i>	3.13202
<i>Minimum</i>	57.00
<i>Maximum</i>	71.00

Berdasarkan tabel analisis statistik tanggapan siswa diatas dapat dilihat nilai *mean* adalah 66,57, nilai *standar deviation* adalah 3,13, nilai skor *maximuma* dalah 71 dan nilai skor *minimum* adalah 57.

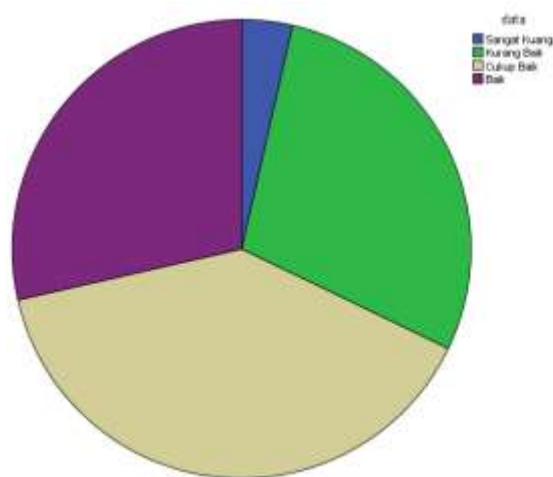
Setelah data tersebut diketahui, maka langkah berikutnya adalah menyajikan data dalam bentuk tabel distribusi frekuensi tanggapan siswa aspek perangkat lunak terhadap aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha. Tanggapan siswa tersebut diklasifikasikan dalam 5 kategori yaitu Sangat Baik, Baik, Cukup Baik, Kurang Baik dan Sangat Kurang Baik.

Tabel 4.7
Distribusi frekuensi tanggapan siswa aspek perangkat lunak

Kategori	Frekuensi	Presentase	Presentase Komulatif
Sangat Baik	0	0	0
Baik	8	28.6	100.0

Cukup Baik	11	39.3	71.4
Kurang Baik	8	28.6	32.1
Sangat Kurang	1	3.6	3.6
Total	28	100.0	

Distribusi frekuensi pada tabel di atas menunjukkan pengkategorian tanggapan siswa terhadap aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha. Jika data tersebut disajikan dalam bentuk grafik maka data grafik tanggapan siswa terhadap aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha dapat dilihat pada Gambar 4.22.



Gambar 4.22
Grafik tanggapan siswa aspek perangkat lunak

Berdasarkan Tabel 4.7 dan Gambar 4.22, dapat diketahui bahwa dari 28 siswa, 1 atau 3,6% orang mengatakan sangat kurang baik dan 8 atau 28,6% orang mengatakan

kurang baik, 11 atau 39,3% orang mengatakan cukup baik dan 8 atau 28,6% orang mengatakan baik. Hasil statistik tersebut menunjukkan bahwa siswa memiliki tanggapan positif terhadap penggunaan Aplikasi Manajemen *Affiliation Multi Marketplace* Sebagai Alat Berwirausaha dengan pilihan terbanyak berada pada kategori cukup baik dengan presentasi 39,3%.

B. Pembahasan

Penelitian ini dilakukan di SMKN 4 Makassar. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh siswa kelas XII Jurusan Pemasaran. Sampel dalam penelitian ini adalah Kelas XII A berjumlah 28 orang siswa. Penelitian ini hanya menggunakan 1 kelas tanpa adanya kelas pembandingan dengan cara membagikan angket. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengembangkan produk berupa aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha dan buku panduan penggunaan aplikasi, serta untuk mengetahui pendapat siswa tentang aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan sebelumnya, maka pada bagian pembahasan hasil penelitian meliputi pembahasan proses pengembangan aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha, hasil validasi aplikasi dan tanggapan siswa terhadap aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha.

Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian *research and development* yang bertujuan menghasilkan produk. Model pengembangan yang digunakan adalah model pengembangan menurut Borg & Gall dimana model ini

memiliki 10 tahapan, namun dalam penelitian ini hanya menggunakan 9 tahapan saja. Tahapan terakhir atau tahapan desiminasi tidak di laksanakan.

1. Penelitian dan pengumpulan data (*research and information collecting*).

Pada tahapan ini peneliti melakukan pengumpulan data dengan cara melakukan observasi masalah yang dihadapi oleh pengguna pasar *online* dalam proses transaksi penjualan dan pembelian. Berdasarkan hasil observasi diperoleh informasi bahwa sulitnya penjual dalam mengatur atau memanajemen penjualan atau transaksi.

2. Perencanaan (*pleaning*)

Dalam tahapan ini peneliti menentukan bahan yang akan digunakan atau diperlukan dalam proses pengembangan aplikasi. Dimulai dengan desain *data flow diagram* sistem untuk menggambarkan jalannya data yang akan dimplementasikan menjadi program atau bagian dari sistem tersebut, *use case* untuk menggambarkan proses manajemen penjualan pada aplikasi, *flowchart* untuk menggambarkan alur atau menguraikan aktifitas dalam aplikasi secara logis, dan yang terakhir adalah merancang *user interface* atau tampilan program untuk memudahkan *programmer* menerjemahkan kedalam bentuk bahasa pemrograman.

3. Pengembangan draf produk (*Develop preliminary form of product*)

Pengembangan draf produk yaitu mengembangkan permulaan dari produk, menyiapkan buku pedoman penggunaan aplikasi, melakukan evaluasi terhadap kelayakan alat-alat pendukung dan melakukan validasi sistem.

Validasi sistem adalah proses untuk menilai kelayakan sistem sebelum digunakan oleh 2 orang pakar yang telah diberikan kepercayaan dalam melakukan validasi terhadap aplikasi. Validasi dilakukan menggunakan lembar validasi *expert*. Pengujian ini mengacu pada standar ISO 9126. Karakter ISO yang digunakan ada tiga yaitu, instrumen *functionality*, instrumen *usability* dan instrumen *maintability*.

Tahap pengujian dilakukan dengan validasi ahli. Validasi dilakukan oleh 2 orang ahli untuk menguji kelayakan sebuah produk yang dihasilkan dengan menggunakan lembar validasi *expert*. Setelah melakukan pengujian, didapatkan nilai rata-rata 3,53 sehingga dapat disimpulkan bahwa aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha layak digunakan.

4. Uji coba lapangan awal (*preliminary field testing*)

Uji coba lapangan awal (*Preliminary field testing*) yaitu melakukan ujicoba lapangan awal dalam skala terbatas, dengan melibatkan subjek sebanyak 4 subjek. Pada langkah ini analisis dapat dilakukan dengan cara melakukan ujicoba menggunakan aplikasi oleh kelompok kecil penjual *online*.

Berdasarkan hasil ujicoba lapangan awal ada revisi yang dilakukan pada menu proses yaitu jika pembelian lebih dari satu jenis barang berbeda dengan *supplier* berbeda pada satu transaksi.

5. Uji coba lapangan kedua (*Main field testing*)

Uji coba lapangan kedua (Main field testing) yang melibatkan 8 subjek penelitian. Berdasarkan uji coba lapangan kedua ada revisi yang dilakukan pada

menu komplain barang yaitu saat barang di *return* akan masuk pada stok *inventarsi* barang.

6. Uji pelaksanaan lapangan (*Operational field terting*)

Uji pelaksanaan lapangan (Operational field testing) yaitu langkah uji validasi terhadap model operasional yang telah dihasilkan. Pengambilan data mengenai tanggapan siswa terhadap penggunaan aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* dilakukan dengan pengisian angket. Data yang diperoleh dari pengisian angket tersebut selanjutnya dianalisis dengan menggunakan program komputer yaitu *Statistikal Product and Sevice Solution n* (SPSS) 21.0. Uji pelaksanaan lapangan di lakukan di SMKN 4 Makassar jurusan pemasaran kelas XII sebanyak 28 siswa.

Selanjutnya hasil analisis tersebut secara lengkap diuraikan berdasarkan aspek penilain yang berbeda. Terdapat 3 aspek penilaian, yang pertama adalah aspen tampilan yang berisi 3 indikator yakni tulisan, menarik dan bahasa yang disajikan dengan 9 pertanyaan. Aspek yang kedua adalah aspek manfaat yang indikatornya adalah kemudahan aplikasi yang berisi 2 pertanyaan. Dan yang terakhir adalah aspek perangkat lunak yang indikatornya adalah kehandalan aplikasi yang berisi 15 pertanyaan.

Hasil analisis penilaian angket pada aspek tampilan dapat diketahui bahwa dari 28 siswa, 23 atau 82,1% orang mengatakan sangat baik dan 5 atau 17,9% orang mengatakan sangat baik. Hasil statistik tersebut menunjukkan bahwa siswa memiliki tanggapan positif terhadap penggunaan Aplikasi Manajemen *Affiliation*

Multi Marketplace Sebagai Alat Berwirausaha dengan pilihan terbanyak berada pada kategori baik dengan presentasi 82,1%.

Hasil analisis penilaian angket pada aspek manfaat, dapat diketahui bahwa dari 28 siswa, 2 atau 7,1% orang mengatakan cukup baik dan 8 atau 28,6% orang mengatakan baik dan 16 atau 64,3% orang mengatakan sangat baik. Hasil statistik tersebut menunjukkan bahwa siswa memiliki tanggapan positif terhadap penggunaan Aplikasi Manajemen *Affiliation Multi Marketplace* Sebagai Alat Berwirausaha dengan pilihan terbanyak berada pada kategori sangat baik dengan presentasi 64,3%.

Hasil analisis penilaian angket pada aspek perangkat lunak, dapat diketahui bahwa dari 28 siswa, 1 atau 3,6% orang mengatakan sangat kurang baik dan 8 atau 28,6% orang mengatakan kurang baik, 11 atau 39,3% orang mengatakan cukup baik dan 8 atau 28,6% orang mengatakan baik. Hasil statistik tersebut menunjukkan bahwa siswa memiliki tanggapan positif terhadap penggunaan Aplikasi Manajemen *Affiliation Multi Marketplace* Sebagai Alat Berwirausaha dengan pilihan terbanyak berada pada kategori cukup baik dengan presentasi 39,3%.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, produk aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ade Setiadi dan Fifi Alfah (2106) yang berjudul “Sistem Penjualan *Sparepart* Toko AJM Motor Menggunakan CI Berbasis Arsitektur MC”. Hasil penelitian tersebut telah mempermudah pemilik toko dalam mengelola data

pelanggan, *supplier*, dan barang yang dibeli dan dijual serta pembuatan laporan yang perlu untuk perhitungan penjualan dan dapat memberikan informasi yang berguna bagi pemilik toko secara *up to date*.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan penelitian tentang aplikasi *steganography* berbasis *android* di kelas PTIK FT UNM, maka dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa:

1. Hasil penelitian ini berupa aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha dan buku panduan penggunaan aplikasi yang dapat membantu pengguna untuk lebih mudah memanajemen transaksi penjualan.
2. Berdasarkan hasil analisis deskriptif angket dapat diketahui bahwa pendapat siswa SMKN 4 Makassar Jurusan Pemasaran Kelas XII, terhadap penggunaan aplikasi manajemen *affiliation multi marketplace* sebagai alat berwirausaha berada dalam kategori baik. Terdapat 3 aspek penilaian, pada aspek pertama yaitu aspek tampilan dengan pilihan terbanyak berada pada kategori baik dengan presentasi 82,1%, yang kedua yaitu aspek manfaat dengan pilihan terbanyak berada pada kategori sangat baik dengan presentasi 64,3%, dan yang terakhir yaitu aspek perangkat lunak dengan pilihan terbanyak berada pada kategori cukup baik dengan presentasi 39,3%.

B. Saran

Adapun saran yang dapat diberikan penulis sebagai rekomendasi untuk pengembangan adalah sebagai berikut :

1. *Marketplace* yang dapat diproses pada aplikasi hanya bukulapak, tokopedia, dan shopee sehingga diharapkan kepada penelitian berikutnya bisa lebih memperluas *marketplace* yang dapat diproses.
2. Menambahkan tab menu fitur-fitur baru.

DAFTAR PUSTAKA

- Ara, H., dan Imam, M. 2012. *Pengelolaan Pendidikan : Konsep, Prinsip, dan Aplikasi dalam Mengelola Sekolah Madrasah*. Dalam Isnaini Nur. 2017. *Manajemen Pengembangan Kewirausahaan di Madrasah Aliyah Al-Islam Jamsareh Surakarta Tahun Ajaran 2016/2017*. Institute Agama Islam Surakarta. Surakarta.
- Arikunto, S. 1996. *Prosedur Penelitian Suatu pendekatan Praktik*. Edisi revisi III. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Arikunto, S. 2013. *Prosedur Penelitian Suatu pendekatan Praktik*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Astria, F., Hans, F., & Xaverius, N. 2016. *Sistem Informasi Perpustakaan Online Berbasis Web*. UNSRAT. Indonesia.
- Barwani dan M. Arifin. 2012. School Preneurship. Dalam Zaqiya F. dan Kardoyo. 2014. *Pengaruh Pelaksanaan Pembelajaran Mata Diklat Kewirausahaan dan Kondisi Sosial Ekonomi Terhadap Motivasi Berwirausaha Siswa SMK Texmaco Pemalang*. Universitas Negeri Semarang. Indonesia.
- Brunn, P., Jensen, M., & Skovgaard, J. 2002. *e-Marketplaces: Crafting A Winning Strategy*. *European Management Journal*, 20, 286-298 (https://econpapers.repec.org/article/eeeeurman/v_3a20_3ay_3a2002_3ai_3a3_3ap_3a286-298.htm, diakses pada 5 Juni 2018)
- Brunn, P., Jensen, M., & Skovgaard, J. 2002. Dalam Kholisoh, N. & Muslichatul, S. *Peran Media Online Dalam Pengembangan Bisnis Melalui Internet Marketing B2B Marketplace*. Universitas Marcu Buana Jakarta. Jakarta.
- Bayu, D. 2017. *Manajemen Pengembangan Pendidikan Kewirausahaan Guna Peningkatan Kecakapan Hidup bagi Santri di Pondok Modern Darussalam Gontoro Kampus 2 Ponogoro*. UIN Sunan Kalijaga. Yogyakarta.

- Daryanto . 2013. *Pendidikan kewirausahaan* . Dalam Isnaini Nur. 2017. *Manajemen Pengembangan Kewirausahaan di Madrasah Aliyah Al-Islam Jamsarem Surakarta Tahun Ajaran 2016/2017*. Institute Agama Islam Surakarta. Surakarta.
- Dina, A. 2017. <https://www.jurnal.id/id/blog/2017/pengertian-fungsi-dan-unsur-unsur-manajemen>, diakses pada 5 Juni 2018)
- Eni, M. 2017. *Manajemen Pemasaran Pendidikan Islam*. UIN Sunan Kalijga. Yogyakarta.
- Idkhan, A. M. (2018). The Contribution Knowledge Of Entrepreneurship Self Efficiency, And Preparation Of Instrumentation To The Entrepreneurial Intension And Its Impact In Entrepreneurial Preparation. In *Journal Of Physics: Conference Series* (Vol. 1028, P. 12083). Iop Publishing.
- Idkhan, A. M., Achmad, A., Syam, H., & Musa, I. C. (2015). The Effectiveness Of Semi Training Learning Model To Improve Entrepreneurial Learning Outcome Of Mechanical Engineering Students At Ft Unm. *International Journal Of Academic Research*, 7.
- Irfan, A., Idkhan, A., Sutadji, E., & Sunardi, S. (2018). Management Model Of Community Relations And Industries In Community College. In *International Conference On Indonesian Technical Vocational Education And Association* (Aptekindo 2018). Atlantis Press.
- Isnaini, N. 2017. *Manajemen Pengembangan Kewirausahaan di Madrasah Aliyah Al-Islam Jamsarem Surakarta Tahun Ajaran 2016/2017*. Institute Agama Islam Surakarta. Surakarta.
- Jogiyanto, 1999, *Analisis dan Desain Sistem Informasi : Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis*, ANDI Yogyakarta, Yogyakarta.
- Margono, S. 2000. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Nedi, Muyana. 2018. <http://newnedi.blogspot.com/2016/03/definisi-bukalapakcom.html>, diakses pada 4 Juni 2018).

- Nusa, P. 2011. *Research and Development*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Priyant., H. & Jauhari, K. 2015. *Pemrograman Web*. Bandung : Informatika
- Priyono. 2017. *Pengantar Manajemen*. Jakarta : Zifatama
- Philip, K. dan Gray, A. 2014. *Dasar-dasar Pemasaran, jilid 1*, Dalam Eni, Murwati. 2017. *Manajemen Pemasaran Pendidikan Islam*. UIN Sunan Kalijga. Yogyakarta.
- Rohmat. 2015. *Manajemen Kepemimpinan Kewirausahaan*. Dalam Isnaini Nur. 2017. *Manajemen Pengembangan Kewirausahaan di Madrasah Aliyah Al-Islam Jamsareh Surakarta Tahun Ajaran 2016/2017*. Institute Agama Islam Surakarta. Surakarta.
- Rudi, A., Theresia, L., & Santi, W. 2012. *E-Market Place sebagai Sarana Transaksi Lelang Online*. Universitas Kristen Petra. Surabaya.
- Rusdiana. 2013. *Kewirausahaan (Teori dan Praktek)*. CV Pustaka Setia. Bandung.
- Saputri, Herwin., Dkk., 2016. *Pengaruh Motivasi Berwirausaha Terhadap Minat Berwirausaha Melalui Prestasi Belajar Mata Pelajaran Kewirausahaan Siswa Kelas XI SMKN 1 Keraksaan*, UNM, Malang.
- Septian, F., dan Rediana, S. (2016). *Pengaruh Latihan Guru, Kompetensi Guru dan Pemanfaatan Sarana Prasarana terhadap Kesiapan Guru Prodi Bisnis Manajemen dalam Implementasi Kurikulum 2013*. Universitas Negeri Semarang. Indonesia.
- Sufi, A. 2014. <https://lesmardin1988.wordpress.com/2014/08/13/pengertian-aplikasi/>.diakses pada 9 mei 2016.
- Sugiyono. 2010. *Metode penelitian Pendidikan*. Bandung: CV Alfabeta. Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabet.
- Wagita, S. 2014. *Kewirausahaan Islam (Aplikasi dan Teori)*. UIN Sunan Ampel Surabaya. Surabaya.

- Widigno, K. 2003. Dasar Pemrograman PHP dan MYSQL. Ilmu Komputer.com. Indonesia
- Wikipedia. 2018. <https://id.wikipedia.org/wiki/Tokopedia> diakses pada 4 Juni 2018.
- Wikipedi. 2018. [https://id.wikipedia.org/wiki/Shopee Indonesia](https://id.wikipedia.org/wiki/Shopee_Indonesia) diakses pada 4 Jiniu 2018.
- Winardi.2003. *ENTREPRENEUR & ENTREPRENEURSHIP*. Dalam Isnaini Nur. 2017. *Manajemen Pengembangan Kewirausahaan di Madrasah Aliyah Al-Islam Jamsarem Surakarta Tahun Ajaran 2016/2017*. Institute Agama Islam Surakarta. Surakarta.
- Zaqiya F. dan Kardoyo. (2014). *Pengaruh Pelaksanaan Pembelajaran Mata Diklat Kewirausahaan dan Kondisi Sosial Ekonomi Terhadap Motivasi Berwirausaha Siswa SMK Texmaco Pematang*. Universitas Negeri Semarang. Indonesia